



ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
13 апреля 2017 г.**

Часть 1

Оренбург
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

Ф 57

ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ: сборник статей Международной научно - практической конференции (13 апреля 2017 г., г. Оренбург). В 2 ч. Ч. 1/- Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 209 с.

ISBN 978-5-00109-082-3 ч.1
ISBN 978-5-00109-084-7

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ», состоявшейся 13 апреля 2017 г. в г. Оренбург. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-082-3 ч.1
ISBN 978-5-00109-084-7

© ООО «АЭТЕРНА», 2017
© Коллектив авторов, 2017

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

RUSSIA'S NGO LEGISLATION

A non - governmental organization (NGO) is a not - for - profit organization that is independent from states and international governmental organizations. They are usually funded by donations but some avoid formal funding altogether and are run primarily by volunteers. The term of nongovernmental Organization appeared rather recently — in 1945 after signing of a constituent Charter of the UN.

The term "public organization" has a legal meaning - in Article 8 of the Federal Law of May 19, 1995 "On Public Associations" states:

"A public organization is a membership - based public association created on the basis of joint activities to protect common interests and achieve the statutory goals of the united citizens."

Members of a public organization in accordance with its charter may be individuals and legal entities - public associations, unless otherwise provided by this Federal Law and the laws on certain types of public associations.

The membership of a public organization is different from a social movement in which membership is not necessary.

The highest governing body of a public organization is a congress (conference) or a general meeting. A permanent governing body of a public organization is an elected collegial body accountable to the congress (conference) or general meeting.

In the case of state registration of a public organization, its permanent governing body exercises the rights of a legal entity on behalf of a public organization and performs its duties in accordance with the charter. The legal meaning - in Article 8 of the Federal Law of May 19, 1995 No. "On Public Associations" states:

"A public organization is a membership - based public association created on the basis of joint activities to protect common interests and achieve the statutory goals of the united citizens."

Members of a public organization in accordance with its charter may be individuals and legal entities - public associations, unless otherwise provided by this Federal Law and the laws on certain types of public associations.

The membership of a public organization is different from a social movement in which membership is not necessary.

The highest governing body of a public organization is a congress (conference) or a general meeting. A permanent governing body of a public organization is an elected collegial body accountable to the congress (conference) or general meeting.

In the case of state registration of a public organization, its permanent governing body exercises the rights of a legal entity on behalf of a public organization and performs its duties in accordance with the charter.

As the Russian government continues to stabilize after the collapse of the Soviet Union, it has become more hostile toward transnational non - governmental organizations (NGOs). New

regulations on NGOs are, the Russian government argues, justified as an attempt to protect the newfound sovereignty of the Russian state. The Foreign Agent Law, which has limited the rights of NGOs and caused some to be shut down, is at the center of the NGO debate.

Throughout the world, human rights defenders, for the most part, are citizens, not state officials. In particular, non - governmental organizations play a major role in drawing international attention to human rights situations.

Non - governmental organizations monitor the actions of the state and force it to act in accordance with the principles of respect for human rights.

NGOs are transnational actors in global and local civil societies who work with social issues.

The activities of NGOs in Russia are characterized by the following trends: an increase in the number of NGOs, as well as a proportional increase in the number of people, in the transnational system, in, the worldwide coverage of the activities of non - governmental actors, as well as their work in all areas, including security, which a priori was considered a state niche. It is indisputable that anyone who owns information, so owns the world, and thus shapes public opinion, imposing stereotypes and promoting their values. Quite remarkable is the opinion of O.V. Zegonova, who says that "global media", such as CNN, BBC, SkyNews and others, forming a global agenda, is a single factor of world politics.

NGOs are an integral part of the emerging civil society in Russia. The problems of formation and development of civil society in the Russian Federation has always been the subject of heated debate in the scientific community. In this respect, the materials of the "round table" on the topic: "Soft power in global politics: regional and functional Which took place on June 5, 2012 at the Faculty of Humanitarian and Social Russian Peoples' Friendship University.

The main message of speeches in the framework of this event was the idea that the situation with the strengthening of Russia's influence in the world and the promotion of its interests is directly related to the clear presentation of the leadership on what instruments of influence are at its disposal and how to effectively use them for the benefit of the image of the country and civil society.

A characteristic feature of the current period of the development of NGOs in the Russian Federation is a consistent increase in their number, which is associated with the increase in urgent problems in various spheres of life in the Russian Federation and the entire world community. Moreover, the authority and the degree of influence of NGOs on the worldview of civil society give all grounds to believe that international NGOs have a chance to become full - fledged subjects of international relations.

Over the past 10 years, the Russian state has become actively involved in supporting and paying much attention to the development of NGOs, given their enormous influence on the formation of civil society in the country and using them as an instrument without which it is impossible to imagine the development of the state.

Evidence of this is legislative activity in relation to NGOs. In the RF in the last decade a whole cluster of laws and programs has been formed.

One of the latest regulatory acts on the regulation of NGOs that entered into force in Russia on November 20, 2012, became the law "On Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation of the activities of non - profit organizations; Functions of a foreign agent ". This law will Activating the activities of non - profit organizations in attracting domestic funding, and will lead to an increase in professionalism in the non - governmental sector. The essence of the bill is to

increase the transparency of financial activities of those organizations that engage in politics on the territory of Russia and receive funds from abroad.

The state has every right to know what the NGO is doing on its territory.

The law says that activities in the field of science, culture, art, public health do not belong to political activity.

The law also introduces a register of NGOs that serve as a "foreign agent", as well as documents on the expenditure of funds

And the use of other property, including those received from foreign sources.

NGOs are required to publish reports on their activities on the Internet every six months. The authorized body places on its official website in the information and telecommunications network "Internet" information provided by the structural unit of a foreign non - profit non - governmental organization or provides them to the mass media for publication.

This law is not prohibitive in terms of foreign financing, but, nevertheless, caused criticism of a number of foreign countries and Western countermeasures. In particular, the former US Secretary of State Hillary Clinton announced an increase in financial assistance to Russian NGOs that are fighting for democracy in the country.

The Russian Federation, like most states of the world, finances the activities of non - profit organizations directly and indirectly. The activation of this process is connected with 2006, when special grants competitions were launched through NGO operators. In addition, a number of fairs and presentations of NGO projects were held in federal districts and regions for presentation to potential investors.

These measures led to the formation of a system of non - profit organizations (Formal and informal). Ethical codes and other formats of NGO self - regulation have emerged at different levels, mechanisms have been developed for taking civic opinions into account when making decisions: from public chambers of the subjects of the Federation and to analytical centers.

An impressive number of Russians do not trust NGOs. Those who declare their trust, often list trade union organizations, rights protection societies consumers, association of veterans, country associations or societies of invalids. In addition, the situation is complicated by the fact that Russian legislation lacks a unified definition of NGOs. It is impossible to distinguish this concept clearly from the social movement and the party. In the Russian society, the attitude towards NGOs is ambiguous in many respects because the activities of some NGOs are controversial.

Indicative is the fact that to protect the national interests of the Russian Federation more often attracts tools and resources of "soft power", in particular, NGOs.

Mechanisms of public diplomacy provide an opportunity to form a positive reputation of the state on the world stage, and NGOs, being participants external and internal political process, through public interaction with the state and foreign public institutions will help not only create a positive image of Russia and influence public opinion abroad, but also build an effective dialogue with the political elite and the expert community. From this point of view, NGOs are a unique phenomenon in international practice and are a potential resource for successful positioning of the state both within the country and abroad.

Reference:

- Barry, Ellen. "As 'Foreign Agent' Law Takes Effect in Russia, Human Rights Groups Vow to Defy It." *New York Times* 21 Nov. 2012.

• Bokeria Svetlana Aleksandrovna «NONGOVERNMENTAL ORGANIZATIONS (NGO): FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION» URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nepравitelstvennye-organizatsii-npo-osobennosti-funktsionirovaniya-i-razvitiya-v-rf>

- Bekyashev K. A. "The international nongovernmental organizations" Encyclopedia.
- Official site of the Russian Council for the international affairs
- Tarasenko, Anna. V. « Analysis of the Practices Supporting the Socially - Oriented NGOs of St. Petersburg according to the Registry of Recipients of State Support» [Non - governmental, Non - commercial Organizations in St. Petersburg 2013]. St. Petersburg: Center for NGO Development, 2013.

© Pashura E.A.,Panina P.O., 2017

УДК 336.2

Л.Т. Казакбиева

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ

А.А. Акаев

Студент

ФИС, ДГТУ

Г. Махачкала, Российская Федерация

РОЛЬ НДПИ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Наша страна владеет огромными запасами ресурсов, значимая сумма доходов государственного бюджета приходится на доходы от их экспорта. Более половины доходной части российского бюджета зависят от «черного золота». По итогам 2011 г. Россия еще раз подтвердила звание сырьевой державы, снова оказавшись в лидерах по экспорту углеводородов. Наиболее экспортируемыми являются нефть и газ. По каждому из этих видов топлива мы прочно заняли первые места в мировом рейтинге крупнейших экспортеров. Россия является вторым в мире государством, обладающим крупными запасами нефти, газа и угля. Платежи за пользование природными ресурсами составляют довольно многочисленную группу налогов, сборов и иных обязательных платежей. Они представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов. Одним из наиболее важных платежей, уплачиваемых в бюджет Российской Федерации недропользователями, является налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Он регулирует правоотношения между государством, организациями и индивидуальными предпринимателями, которым предоставлен в пользование участок недр. Данный налог является центральным элементом системы налогообложения природных ресурсов. Порядок расчета и величина НДПИ влияет как на экономику отдельных предприятий, так и на всю экономику России в целом. По статье 334 26 главы 2 части НК РФ. Налогоплательщиками являются – организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации. По статье 336 Объектом налогообложения являются: – полезные ископаемые, добытые из недр

на территории РФ на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование; – полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию; – полезные ископаемые, добытые из недр за пределами территории РФ, находящихся под юрисдикцией РФ. Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого добытого полезного ископаемого (нет на слайде), либо в натуральном выражении, либо как стоимость. Налоговым Кодексом РФ установлены следующие ставки: – адвалорные ставки (как правило, в процентах) применяются к стоимостной налоговой базе (например, 3,8 % ; 4,0 % ; 4,8 %); – специфические (например – в рублях за тонну) применяются к количеству добытого полезного ископаемого (например, 470; 590;647;679;700;788 руб / ед. измерения); – льготная ставка 0 % [1]. На современном этапе развития налог на добычу полезных ископаемых является одним из прибыльных для России. На первом месте в 2013 году по доходности стоят доходы от внешнеэкономической деятельности РФ – 38 % (5 011,00 млрд рублей), на втором месте по доходности находятся налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами – 20 % , что составляет 2 554,80 млрд рублей за год. Доля сборов по НДС ежегодно растет с 2011 года (18 % всех доходов федерального бюджета) до 2014 года (21 % по прогнозу). Данные цифры говорят о том, что Россия является зависимой страной от добычи полезных ископаемых в части доходов по налогам, в связи с этим, государству необходимо грамотно планировать изменения ставок по данному виду налога, так как при неправильной раскладке убытки могут понести не только компании, уплачивающие его, но и само государство. Данные факт отмечают многие эксперты: профессор Владимир Литвиненко, президент РСПП Александр Шохин, глава отдела стратегического планирования при Министерстве финансов РФ Максим Орешкин и другие. Особенностью экономики России является не только ее ресурсозависимость, но и то, что добываемые ископаемые продаются, за иностранную валюту, в том числе нефть за доллары США. Активная политика США на Ближнем Востоке и Северной Африке в XXI веке способствует тому, что цены на нефть и другие ископаемые могут падать. Другие крупные экспортеры нефти – Катар и Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия осуществляют ценовую политику на экспортируемую нефть в фарватере политики США. Это означает, что цены на большую часть российского экспорта очень нестабильны и зависят от политических решений ряда стран, в том числе и США. То есть с одной стороны наблюдается прямая зависимость стабильности курса рубля от мировых цен на нефть, газ, энергоносители. А с другой стороны, эту зависимость сильно ослабляет мировая политическая ситуация, из-за которой эти мировые цены не стабильны. А значит, и нестабильны российский экспорт и величина сальдо внешнеторгового баланса.

Именно поэтому, плановый бюджет Российской Федерации составляется с ориентировочными ожидаемыми курсом валют и ценой на нефть. Но это не единственная проблема. Еще одной, не менее важной, является то, что себестоимость добычи полезных ископаемых в РФ достаточно высокая, по сравнению с другими странами, а значит, доходы от продажи нефти и газа на мировом уровне приносит более низкие доходы. Например, себестоимость добычи одного барреля ливийской нефти самая низкая в мире и равняется 1 доллару США. Этот факт, а также удаленность и сложная доступность ресурсов в районах крайнего севера (где сосредоточена большая часть запасов) является сильным стимулом для нефтедобывающих компаний, что, соответственно, снижает налоговые доходы страны.

1. Если решение первой проблемы маловероятно в нынешней сложившейся экономической ситуации, то вторая проблема решаема. Что может сделать государство, чтобы стимулировать компании? В первую очередь ввести налоговые льготы (самые дорогие льготы для выработанных и новых месторождений 156 и 90 млрд рублей). Так, для того чтобы в ближайшие годы обеспечить устойчивую добычу нефти и газа, российское Правительство планирует разработать льготный режим для месторождений Восточной Сибири, северных регионов и шельфа. Возможно, введение налоговых каникул на первые года. Так же Правительство РФ приняло решение о почти двукратном снижении нагрузки на экспортную пошлину по нефти с новых месторождений в Восточной Сибири. Еще одно предложение – это деление всех шельфовых проектов на четыре категории в зависимости от уровня сложности, и в зависимости от степени, для каждой планируется применять различные ставки НДС от 5 % до 30 % . В ближайшее время Правительство РФ может рассмотреть вопрос о системе льгот для выработанных и трудноизвлекаемых запасов углеводородов. Льготы действительно нужны, ведь доля трудноизвлекаемых запасов растет, они позволят вовлечь в разработку запасы, освоение которых при отсутствии стимулов малоэффективно. Однако, не обходится и без промахов. Продолжающиеся реформирование налогового законодательства усложняет компаниям решения по инвестициям в новые регионы по нефтедобыче. Так, с 1 июля 2013 года ставки НДС на газ должны рассчитываться по формуле, которая позволит изымать в бюджет 80 % дополнительных доходов от роста внутренних цен на газ, но при этом ставки будут повышаться на 15 % с 1 июля каждого года, что усложнит положение нефтедобывающих предприятий [4]. На сегодняшний день запасы нефти в России составляют 28 млрд т, из них 10 млрд находятся в Восточной Сибири и северных регионах страны. Эти месторождения не разрабатываются ввиду отсутствия экономических стимулов. Принятие решений о предоставлении льгот, по мнению экспертов Минэнерго, позволит вовлечь в разработку 5,3 млрд т нефти, то есть от 70 до 100 млн тонн ежегодно.

© Л.Т. Казакбиева, А.А. Акаев, 2017

УДК 330

К.Б.Беловицкий

К.э.н., старший преподаватель кафедры Экономическая безопасность
Московский технологический университет, г. Москва, Российская Федерация

В.Г.Николаев

преподаватель кафедры Экономическая безопасность
Московский технологический университет, г. Москва, Российская Федерация

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАЗГЛАШЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ, СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ

Представляя собой вид недобросовестной конкуренции - хищение и незаконное распространение конфиденциальных сведений, составляющих коммерческую тайну, наносит непоправимый урон экономической состоятельности любого предприятия. В связи

с этим законодатель предусмотрел следующие виды ответственность за разглашение информации, составляющей коммерческую тайну.

Согласно статьи 37 Трудового кодекса Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 - ФЗ. Участники коллективных переговоров, другие лица, связанные с ведением коллективных переговоров, не должны разглашать полученные сведения, если эти сведения относятся к охраняемой законом тайне (государственной, служебной, коммерческой и иной). Лица, разгласившие указанные сведения, привлекаются к дисциплинарной, административной, гражданско - правовой, уголовной ответственности в порядке, установленном настоящим Кодексом и иными федеральными законами.

Работодатель имеет право привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном Трудовым кодексом Российской Федерации, иными федеральными законами;

Согласно п. «в» Статьи 81 "Трудового кодекса Российской Федерации" «расторжение договора по инициативе работодателя» разглашения охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой, служебной и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в том числе разглашения персональных данных другого работника влекут за собой расторжение договора по инициативе работодателя.

Материальная ответственность стороны трудового договора (ст. 233 ТК РФ) наступает за ущерб, причиненный ею другой стороне этого договора в результате ее виновного противоправного поведения (действий или бездействия), если иное не предусмотрено настоящим Кодексом или иными федеральными законами. Каждая из сторон трудового договора обязана доказать размер причиненного ей ущерба.

При использовании гражданско - правовых мер защиты служебной и коммерческой тайны важны три момента: определение способа защиты прав обладателей служебной и коммерческой тайны и меры ответственности за ее разглашение; кто может быть субъектом ответственности; условия, при которых ответственность наступает. В зависимости от обстоятельств разглашения тайны и участвующих в нем лиц может быть применен любой из способов защиты гражданских прав, предусмотренных ст. 12 ГК РФ. На практике чаще всего имеют место возмещение убытков, признание недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления и компенсация морального вреда.

Статья 13.14 Кодекса об административных правонарушениях гласит, что разглашение информации, доступ к которой ограничен ФЗ (за исключением случаев, если разглашение такой информации влечет уголовную ответственность), лицом, получившим доступ к такой информации в связи с исполнением служебных или профессиональных обязанностей, влечет наложение административного штрафа.

Статья 183 УК РФ предусматривает три различных состава преступления, которые имеют один предмет посягательства - сведения, составляющие коммерческую, налоговую или банковскую тайну.

1.Собирание сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом - наказывается штрафом в размере до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года, либо исправительными

работами на срок до одного года, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

2. Незаконное разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе, - наказываются штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до трех лет, либо лишением свободы на тот же срок.

3. Те же деяния, причинившие крупный ущерб или совершенные из корыстной заинтересованности, - наказываются штрафом в размере до одного миллиона пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на тот же срок.

4. Деяния, предусмотренные частями второй или третьей настоящей статьи, повлекшие тяжкие последствия, - наказываются принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на срок до семи лет.

© К.Б.Беловицкий, В.Г.Николаев, 2017

УДК 336

Белоконева А.С.

студент 2 курса торгового факультета

Ростовский государственный экономический университет

Черкасова Ю.С.

студент 2 курса торгового факультета

Ростовский государственный экономический университет

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ

Становление высокоэффективной экономики невозможно без развитого финансового рынка, составной частью которого является рынок банковских услуг. В условиях серьезной конкуренции расширение круга клиентов неразрывно связано с постоянным поиском новых форм их обслуживания. Широкое поле для деятельности предоставляет в этом отношении работа с банковскими пластиковыми картами.

Необходимо отметить, что при организации карточного бизнеса комбинирование нескольких направлений обслуживания клиентов с использованием карт может привести как повышению эффективности банковской деятельности, так и её снижению. Выявление же оптимального ассортимента предоставляемых услуг отразится положительным образом

на экономических показателях деятельности с пластиковыми картами, и будет способствовать повышению конкурентоспособности банка.

Рынок банковских карт получил довольно широкое развитие в России. Пластиковые карточки занимают лидирующие позиции в России среди других инструментов розничных платежей. Но, несмотря на бурное развитие карточного рынка России и стабильный рост всех его показателей, карты в России все еще не стали полноценным платежным средством и более чем на 90 % используются для снятия наличных денег, а не для оплаты товаров и услуг. На рисунке 1 отражена доля торговых транзакций через пластиковые карты в России за 2015 год по каждому федеральному округу.



Рисунок 1. Доля торговых операций, %

Так, согласно рейтингу РБК, Сбербанк является крупнейшим банком Российской Федерации, а также одной из крупнейших системообразующих компаний страны. По рыночным позициям, по объему активов и капитала, по финансовым результатам работы и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит ближайших конкурентов. Это уникальная позиция на домашнем рынке, которая дает неоспоримое конкурентное преимущество.

Российские банки в основном развивают собственные сети банкоматов. Децентрализованное развитие на практике приводит к тому, что рядом могут быть установлены сразу несколько АТМ разных банков. Банки - эмитенты взимают высокую комиссию со своих клиентов за получение наличных денежных средств в аппаратах, установленных другими кредитными организациями. Поэтому граждане предпочитают пользоваться только банкоматами своих банков. В результате, если банк выпустил слишком много платежных карт и установил слишком мало АТМ, его инфраструктура оказывается перегруженной, а находящиеся рядом банкоматы других кредитных учреждений могут в то же время простаивать и приносить убытки своим владельцам. В Центробанке полагают, что сложившаяся тенденция «ведет к снижению эффективности инвестирования привлеченных денежных ресурсов и росту стоимости банковских услуг в целом» [1].

Рост количества безналичных платежей с использованием карт в значительной степени связан с ростом количества операций по оплате жилищно - коммунальных услуг, услуг мобильной связи, интернет – провайдеров, кабельного телевидения и т.п., совершаемых посредством банкоматов. Так на основе рисунка 2 проследим рейтинг банков – лидеров по количеству собственных банкоматов по России [3].

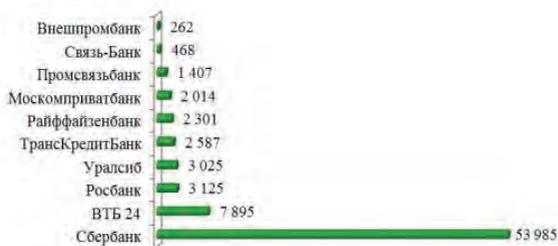


Рисунок 2. Результаты рейтинга банков – лидеров по количеству собственных банкоматов по России на 01.01.2016 года (ед.)

Согласно рейтингу РБК, крупнейшим банком по количеству собственных банкоматов по России в 2015 году является ПАО Сбербанк. Под его руководством находится 53,9 тыс. собственных банкоматов. Увеличение количества пунктов выдачи наличных и установка банкоматов во всех основных промышленных центрах России способствует росту объема операций в них по международным картам, выпущенным сторонними эмитентами, и картам ПАО Сбербанк, выпущенным в других территориальных банках.

Доля Сбербанка на рынке торгового эквайринга за год значительно возросла – на 7,2 п.п. до 54,7 %. Столь заметный прорыв стал возможен за счет перестройки работы бизнес - направления: на уровне территориальных банков созданы самостоятельные подразделения торгового эквайринга. За год на эквайринговое обслуживание Сбербанк привлек 27 новых федеральных ключевых партнеров самых разных сегментов: одежда, автотовары, аптеки, электротовары, услуги [2]. Рост объемов бизнеса эквайринговых услуг сопровождается новыми технологиями в этой области. Банк ввел единый стандарт технической поддержки торгово - сервисной сети для всех регионов. Работает «ЛайтКабинет», через который скорость выполнения запросов партнеров многократно возросла, вопросы решаются внутри системы без использования почты и телефона. Стандартизация сервиса укрепила конкурентные позиции Сбербанка на рынке эквайринга и оптимизирует расходы на техническую поддержку [2].

Таким образом, рассмотрев состояние рынка банковских карт и проанализировав операции ПАО Сбербанк с банковскими картами, мы вправе сделать следующие выводы. Наибольшее количество эмитированных карт в России, как и объем операций с их использованием, приходится на международные платежные системы Visa и MasterCard, что объясняется прежде всего развитой разветвленной инфраструктурой этих платежных систем как на территории России, так и за ее пределами. Несмотря на положительную динамику количественных показателей, характеризующих развитие рынка платежных карт, соотношение объема безналичных платежей и операций по снятию наличных денег практически не меняется и на протяжении многих лет составляет примерно 10 % - по безналичным платежам и 90 % - по снятию наличных денег.

Наиболее масштабные сети находятся под контролем всего нескольких крупнейших банков. На конец 2015 года 48 % банкоматов, 69 % электронных терминалов и 83 % импринтеров, действующих на территории России, принадлежало 10 кредитным организациям, обслуживающих платежные карты и эмитирующих банковские карты. При

этом доля ПАО Сбербанк составила 31 % банкоматов, 45 % электронных терминалов и 29 % импринтеров.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.12.2016)
 2. Официальный сайт Сбербанка России. URL: www.sberbank.ru (дата обращения: 01.12.2016)
 3. РБК рейтинг банков. URL: www.banki.ru/banks/ratings (дата обращения: 01.12.2016)
- © Белоконева А.С., Черкасова Ю.С., 2017

УДК 336.02

А.С. Беседных

Студент факультета «Управление персоналом»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г.Новосибирск, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ: СУЩНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация: В статье рассмотрена сущность и эффективность государственного управления в сфере налоговой политики. Предлагается ряд альтернатив при оценке эффективности налоговой политики. Выделены основные факторы процесса реформирования налоговой системы, направленные на снижение налоговой нагрузки и решение социальных проблем.

Ключевые слова: налоговая политика, анализ налоговой политики, экономика, налогообложение, эффективность налоговой политики.

Современные экономисты по - разному трактуют сущность определения «налоговая политика». Яковлев В.М. налоговую политику видит как «комплекс правовых действий органов власти и управления, определяющий целенаправленное применение налоговых законов» [4, с. 34].

Существуют и другие трактовки. Так, с точки зрения Пономарева А.И. и Игнатовой Т.В., налоговая политика – это курс действий, система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения.

Анализ налоговой политики в нынешних условиях подразумевает рассмотрение ее как комплекс инструментов, методов и способов, направленных на формирование эффективного механизма налогового регулирования экономического и социального развития.

Анализ развития налоговой политики дает возможность выделить следующие связи:

- соотношение прямых и косвенных налогов;
- применение налогов различной степени прогрессии;
- использование разных моделей фискального федерализма.

Формирование оптимальной модели налоговой политики – основная задача государства.

Понятие эффективности налоговой политики рассматривают с разных сторон. Есть трактовки эффективности, связанные с количественным соизмерением расходов и результатов. Тем не менее, при этом не выработана четкая позиция по проблеме методологии порядка ее определения.

Так, при расчете эффективности используют две формулы [3, с. 138]:

$$\mathcal{E} = P / Z \quad (1)$$

$$\mathcal{E} = (P - Z) / Z \quad (2)$$

При этом применительно к оценке эффективности налоговой политики в качестве переменных допускается понимать:

P – экономический, социальный либо другой результат достижения целей и задач налоговой политики за конкретный рассматриваемый период времени;

Z – общая величина ресурсов, затрат, обеспечивших достижение полученных результатов.

Отличие данных формул: в соответствии с первой формулой эффективность равна нулю при нулевом результате; согласно второй формуле нулевая эффективность появляется при равенстве результатов и затрат.

Практика определения эффективности налоговой политики с точки зрения оценки «затраты – результаты» содержит как позитивные, так и негативные последствия. Из числа позитивных можно выделить [2, с. 102]:

- снижение общего количества налогов функционирующей налоговой системы за счет отмены налогов и сборов, затраты, на управление которых значительно превышали аккумулируемые поступления;

- упрощение процедуры налоговой отчетности;

- снижение числа отчетных форм (введение единой упрощенной декларации, отмена ежеквартальной отчетности при применении упрощенной системы налогообложения, изменение налогового периода по НДС, как результат, уменьшение количества подаваемых в течение календарного года деклараций с 12 до 4);

- сокращение количества разделов и строк в декларациях.

Отрицательным является то, что критериями эффективности деятельности налоговых органов долгий период времени принимали следующие показатели: доход, приносимый инспектором, число эффективных налоговых проверок, размер доначислений по ним [2, с. 109].

При оценке производительности рекомендуется использовать косвенные макроэкономические показатели.

В качестве основного недостатка данных показателей выделяют их многоаспектность, присутствие множества факторов, под влиянием которых они формируются, следовательно, при анализе экономических процессов на макроуровне крайне тяжело установить значимость именно налоговой политики в развитии этих процессов.

Ряд авторов считает, что эффективность – понятие относительное. Отсюда предлагается при оценке эффективности выбирать для сравнения основу, с которой сравнивать полученные итоги. В качестве такой основы возможен выбор следующих альтернатив:

- установленные, общепризнанные нормативные значения показателей, достижение которых будет свидетельствовать об эффективности налоговой политики;

- значения показателей эффективности налоговой политики, полученные в прошлые периоды времени. При позитивной динамике изменения показателей, проводимые мероприятия признаются эффективными;

- значения аналогичных показателей эффективности, полученные в зарубежной практике.

Несомненно, что результаты, полученные с использованием данной методики, будут носить условный характер, т.к. они станут зависеть от достоверности взятой за основу сравнения базы (информации) и возможности ее применения в условиях РФ.

Также следует принимать во внимание и тот факт, что цели (выраженные количественно), поставленные в конкретный период времени, могут быть достигнуты, однако результат будет другим в связи с тем, что за время их достижения произошли перемены, негативно влияющие на конечный результат. Следовательно при оценке эффективности налоговой политики очень важно приводить результаты и затраты к одному и тому же моменту времени.

Следует иметь в виду, что проведение мероприятий налоговой политики оказывает воздействие на функционирование всей экономики. Поэтому при оценке ее эффективности необходимо принимать во внимание результат от ее воздействия применительно к разным объектам: территориям, отраслям и сферам деятельности, отдельным категориям налогоплательщиков и т.д.

Среди главных позитивных факторов процесса реформирования налоговой системы, направленных на достижение цели снижения налоговой нагрузки и решения общественных проблем, можно выделить:

- снижение ставок по основным налогам;

- отмену «оборотных» налогов, налога с продаж, налога с собственности, переходящего в порядке наследования и дарения;

- введение особых налоговых режимов.

Таким образом, мы видим, что в сфере налогообложения принят ряд мер, предполагающих планомерное снижение налоговых ставок, так же отмену неэффективных налогов.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146 - ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117 - ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство "Юридическая литература" 03 августа 1998, N31, стр. 7152 - 7219; Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство "Юридическая литература" 07 августа 2000, N32, стр. 6421 - 6527.

2. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие / Орешин В.П., - 2 - е изд. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 178 с.

3. Налоги и налогообложение: Практикум / Н.В. Миляков. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 380 с.

4. Яковлев В.М. Налоговое регулирование и налоговая политика // Финансы и кредит. №1. 2016.

© А.С. Беседных, 2017

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Вопросы учета и контроля за использованием производственных запасов актуальны для большинства российских предприятий и организаций. Данные активы выступают важнейшим элементом производственного процесса для промышленных предприятий, в которых в зависимости от специфики деятельности может использоваться большая номенклатура сырья, материалов и других производственных запасов.

В виду многообразия производственных запасов, их роли в процессе производства и особенностей использования они подразделяются на отдельные группы и виды. Особую группу в составе МПЗ составляют специальная одежда, специальная обувь и другие средства индивидуальной защиты работников. Для правильной организации учета и контроля данных объектов следует изучить содержание действующих в этой сфере законодательных и нормативных актов.

Прежде всего, в соответствии со ст. 220 Трудового Кодекса РФ «Государство гарантирует работникам защиту их права на труд в условиях, соответствующих требованиям охраны труда. Условия труда, предусмотренные трудовым договором, должны соответствовать требованиям охраны труда».

Статья 221 ТК РФ обязывает работодателя выдавать работникам «на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением сертифицированные средства индивидуальной защиты, смывающие и обезвреживающие средства в соответствии с нормами». В связи с данным требованием возникает необходимость определиться с классификацией и оценкой условий труда. Требование специальной оценки условий труда закреплено законодательно с вводом в действие с января 2014 года Федерального Закона №426 - ФЗ «О специальной оценке условий труда». Все мероприятия по оценке рабочих мест осуществляет работодатель, он же осуществляет их финансирование. По приказу руководителя создается специальная комиссия и утверждается график проведения специальной оценки условий труда (далее - СОУТ), т.е. определяется перечень рабочих мест, на которых будет проводиться оценка условий труда. Состав комиссии зависит от организационной структуры экономического субъекта. В нее могут входить руководители структурных подразделений, специалисты по охране труда, представители выборного органа первичной профсоюзной организации.

Все мероприятия по СОУТ проводятся работодателем совместно со специализированной организацией, которая прошла процедуру обязательной регистрации и внесена в соответствующий реестр. Закон №426 - ФЗ устанавливает требования к таким организациям, а Минтруд России публикует список организаций, имеющих право проводить оценку условий труда.

Оценка условий труда проводится выбранной специализированной организацией на основании заключенного с ней гражданско - правового договора. Работы проводятся в соответствии с требованиями Приказа Минтруда России от 24 января 2014 года №33н «Об утверждении Методики проведения специальной оценки условий труда, Классификатора вредных и (или) опасных производственных факторов, формы отчета о проведении

специальной оценки условий труда и инструкции по ее заполнению». Специальная оценка условий труда на рабочих местах должна проводиться не реже чем один раз в пять лет.

Согласно положениям Закона №426 - ФЗ работник вправе присутствовать при проведении специальной оценки условий труда на своем рабочем месте. Кроме того, согласно поправкам в Закон №426 - ФЗ, с 2016 года работнику предоставляется право поставить вопрос по «существлению на его рабочем месте идентификации потенциально вредных и (или) опасных производственных факторов» и получению разъяснений по вопросам проведения СОУТ на его рабочем месте.

По окончании работ организация, проводившая СОУТ, составляет отчет. Он подписывается всеми членами комиссии и утверждается председателем комиссии. Работодатель подписывает приказ о завершении СОУТ и знакомит каждого сотрудника под роспись с результатами оценки его рабочего места.

В статье 14 Закона №426 - ФЗ приводится классификация условий труда. Согласно этому документу выделяется четыре класса условий труда по степени вредности и (или) опасности. Полученные результаты специальной оценки условий труда используются в различных целях. Например, для ознакомления работников с условиями труда и о мерах по их защите от воздействия вредных или опасных производственных факторов; о возможных гарантиях и компенсациях; для решения вопроса о выдаче работникам средств индивидуальной защиты; рассмотрения и урегулирования разногласий, связанных с обеспечением безопасных условий труда.

Таким образом, процесс обеспечения работников на отдельных рабочих местах средствами индивидуальной защиты (далее - СИЗ) основан на результатах СОУТ. Обеспечение работников СИЗ осуществляется по установленным нормам, согласно Приказу Минздравсоцразвития России от 01.06.2009 №290н "Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты". Согласно данному Приказу «под средствами индивидуальной защиты понимаются средства индивидуального пользования, используемые для предотвращения или уменьшения воздействия на работников вредных и (или) опасных производственных факторов, а также для защиты от загрязнения».

По ст. 220 ТК РФ «В случае не обеспечения работника в соответствии с установленными нормами средствами индивидуальной и коллективной защиты работодатель не имеет права требовать от работника исполнения трудовых обязанностей и обязан оплатить возникший по этой причине простой в соответствии с ТК РФ».

При осуществлении мероприятий по обеспечению работников СИЗ, работодатель должен руководствоваться «Методическими указаниями по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды», утвержденными приказом Минфина России от 26.12.2002 №135н. В них разъясняется порядок поступления, отпуска, выбытия и оперативного учета данных активов, которые «имеют особый порядок отнесения стоимости в затраты на производство и продажу продукции (работ, услуг)». Исходя из содержания данного документа, специальная одежда представляет собой средства индивидуальной защиты работников: специальная одежда, специальная обувь и предохранительные приспособления (очки, шлемы, противогазы, респираторы и другие виды СИЗ). При наличии финансовых возможностей, экономическому субъекту, исходя из особенностей технологического процесса, дано право самостоятельно устанавливать перечень СИЗ, повышающих защищенность работников по сравнению с типовыми нормами. В этом случае работодателем издается локальный нормативный акт на основании результатов СОУТ и соответствующая информация вносится в коллективный и (или) трудовой договор.

Министерством труда и социальной защиты РФ разработаны нормы по обеспечению СИЗ отдельных видов деятельности. Например, Приказом №652н от 01.11.2013 утверждены нормы для работников горной и металлургической промышленности и металлургических производств других отраслей; Приказом N1104н от 14.12.2010 - для работников машиностроительных и металлообрабатывающих производств. В настоящее время соответствующими приказами утверждены нормы бесплатной выдачи СИЗ для работников более чем 70 различных видов деятельности. Нормы устанавливают виды и количество СИЗ, которые должны выдаваться работникам.

Работник при заключении трудового договора должен быть поставлен в известность о тех средствах индивидуальной защиты, которые он должен получить от работодателя в соответствии с действующими нормами выдачи.

По Приказу №290н «средства индивидуальной защиты, выдаваемые работникам, должны соответствовать их полу, росту, размерам, а также характеру и условиям выполняемой ими работы». Все используемые СИЗ должны пройти сертификацию.

С работником в случае необходимости проводится вводный инструктаж по использованию выданных средств индивидуальной защиты. Работник в свою очередь обязан правильно использовать выданные средства защиты. Если он отказывается применять СИЗ, то он отстраняется от работы и на него может быть наложено дисциплинарное взыскание.

Средства индивидуальной защиты применяются работниками только при выполнении трудовой функции. В остальное время они должны храниться в специальных помещениях, оборудованных работодателем. Работодатель за счет собственных средств организует хранение, химчистку, стирку, дегазацию, обезвреживание и ремонт СИЗ. При отсутствии технических возможностей для проведения работ силами самого предприятия, они могут выполняться сторонней организацией по договору гражданско - правового характера. Затраты на эти мероприятия отражаются в составе текущих расходов экономического субъекта.

Сроки пользования СИЗ исчисляются со дня фактической выдачи их работникам. По окончании срока использования они подлежат возврату. Если они могут быть использованы в дальнейшем, то необходимо провести их стирку, чистку, дезинфекцию, дегазацию, обезвреживание и ремонт.

По Приказу №290н «В случае пропажи или порчи СИЗ в установленных местах их хранения по независящим от работников причинам работодатель выдает им другие исправные СИЗ. Работодатель обеспечивает замену или ремонт СИЗ, пришедших в негодность до окончания срока носки по причинам, не зависящим от работника».

Содержание Приказа №290н раскрывает особенности применения специфических СИЗ, например предназначенных для использования в особых температурных условиях; дежурных СИЗ, которые выдаются работникам на время посещения объектов с вредными и опасными условиями; используемых однократно (СИЗ органов дыхания, противошумных вкладышей, подшлемников).

В 2014 году Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации приказом №997н утверждены «Типовые нормы бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам сквозных профессий и должностей всех видов экономической деятельности, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением».

Документальное оформление операций с производственными запасами, в том числе и со средствами индивидуальной защиты, должно соответствовать требованиям законодательства. Одной из обязанностей работодателя является организация учета и контроля за движением СИЗ. «Межотраслевыми правилами обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты» утверждена форма «Личной карточки учета выдачи средств индивидуальной защиты». Она открывается на работника, которому выдаются по установленным нормам СИЗ. В ней содержится информация о выдаваемых средствах защиты (наименование, срок носки, процент годности на момент выдачи, дата выдачи).

Действующее законодательство по бухгалтерскому учету допускает разработку форм первичных учетных документов на самом предприятии. Эти формы должны иметь обязательные реквизиты согласно «Закону о бухгалтерском учете» №402 - ФЗ. Разработанные формы первичных документов утверждаются руководителем предприятия в составе учетной политики. Таким образом, на предприятии в зависимости от особенностей технологического процесса могут быть разработаны свои формы первичной учетной документации для учета наличия и движения средств индивидуальной защиты. Они должны быть надлежащим образом оформлены, иметь обязательные реквизиты и подписи.

Приобретение средств индивидуальной защиты осуществляется работодателем за счет собственных средств и они выдаются работникам бесплатно. Независимо от варианта поступления СИЗ на предприятие их учет организуется в соответствии с «Методическими указаниями по БУ специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды» №135н по счету "Материалы". В соответствии с рабочим планом счетов к нему могут открываться субсчета: "Специальная оснастка и специальная одежда на складе", "Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации». СИЗ, как и другие производственные запасы, согласно ПБУ 5 / 01 «Учет МПЗ» принимаются к учету по фактической себестоимости.

СИЗ могут не только приобретаться работодателем по договору купли - продажи, они могут быть изготовлены на предприятии или поступать по договору аренды. Если у экономического субъекта отсутствуют права собственности на это имущество, но оно находится в его пользовании или распоряжении, то его учет должен быть организован на забалансовых счетах в соответствии с рабочим планом счетов организации.

Порядок отражения в учете выдачи СИЗ работникам зависит от избранной учетной политики организации, от наличия субсчетов, открываемых к счету 10 «Материалы». Например, стоимость спецодежды, передаваемой в эксплуатацию, может списываться на затраты линейным способом с учетом сроков полезного использования, исходя из типовых отраслевых норм, или вся сумма списывается на затраты единовременно, если срок эксплуатации составляет менее 12 месяцев. При втором варианте списания стоимости СИЗ на затраты должен быть обеспечен контроль за сохранностью вышеуказанных СИЗ до окончания срока использования. С этой целью в рабочем плане счетов может быть предусмотрен специальный забалансовый счет.

Как отмечалось выше, СИЗ приобретаются работодателем за счет собственных средств. В 2016 году Приказом №201 Минтруда России были внесены изменения в Приказ №580н «Об утверждении правил финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно - курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами». Согласно этим изменениям с 1 января 2017 года за счет сумм страховых взносов будет осуществляться финансовое обеспечение расходов страхователя на приобретение средств индивидуальной защиты, но только изготовленных на территории РФ. Исключением является спецодежда. Данное ограничение будет действовать до 1 августа 2017 года. Начиная с этой даты «за счет сумм страховых взносов осуществляется финансовое обеспечение расходов страхователя на приобретение специальной одежды, изготовленной из тканей, трикотажных полотен, нетканых материалов, страной происхождения которых является Российская Федерация». В данном Приказе отмечается, что если страхователь не подтверждает первичными документами расходы, связанные с приобретением СИЗ, или эти документы оформлены не надлежащим образом, то они не «подлежат зачету в счет уплаты страховых взносов».

Таким образом, в действующих законодательных и нормативных актах подробно раскрываются правила и особенности обеспечения работников средствами индивидуальной защиты, которые должны неукоснительно соблюдаться всеми работодателями как юридическими, так и физическими лицами. Правила обеспечения работников СИЗ и порядок их учета не зависят от организационно - правовой формы экономического субъекта и формы собственности.

Список использованной литературы:

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 13.07.2015).
2. Федеральный закон "О специальной оценке условий труда" от 28.12.2013 N426 - ФЗ (в ред. Федеральных законов от 23.06.2014 N160 - ФЗ, от 13.07.2015 N216 - ФЗ, от 01.05.2016 N136 - ФЗ)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 23.05.2016).
4. Приказ Минздравсоцразвития России от 01.06.2009 №290н "Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты".
5. Приказ Минфина РФ от 26.12.2002 N 135н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 03.02.2003 N 4174).
6. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально - производственных запасов" ПБУ 5 / 01" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806).

© И.В. Богачева, 2017

Ж.А. Богданова

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита, Институт экономики и управления
(СП) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация

К.А. Селищева

студентка 4 - го курса экономического факультета, Институт экономики и управления
(СП) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация

УЧЁТ УСЛУГ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПИТАНИЯ «ШВЕДСКИЙ СТОЛ»

Основными услугами любых гостиничных предприятий являются услуги размещения и питания. Многие отели включают в стоимость проживания завтрак, который в последнее время подается в виде «шведского стола». Данная услуга предполагает возможность набирать в тарелку не ограниченное количество закусок, салатов и других блюд, и производить фиксированную оплату только за подход к столу.

С точки зрения управления предприятием, предоставляются определенные требования к организации учета производства и реализации гостиничных услуг, в том числе и питания. Нормативными документами регламентируется порядок документального оформления и учета сырья, продукции и товаров, определены единые правила учета и контроля за движением товарно - материальных ценностей на складе и в бухгалтерии, инвентаризации сырья, продуктов и товаров, а также определения фактической себестоимости и калькуляции продукции [1, с. 51].

Следует обратить внимание на то, что ценообразование «шведского стола» гостиниц и предприятий общественного питания устанавливается не только на основе рыночного спроса и предложения, но также исходя из личного опыта и расчетов, сделанных на основе среднего показателя расходования продуктов. Если предлагаются различные новые или фирменные блюда, приготовленные по нетрадиционным технологиям, в этом случае необходимо разработать и внедрить технико - технологическую карту.

Порядок составления калькуляционного расчета и определение продажной цены одного блюда включает в себя [2, с. 268]:

1. Определение ассортимента и количества блюд, которые предлагаются на «шведский стол» в течение намеченного периода. Чаще всего, этим периодом является один день.
2. Установление нормы вложения сырья на каждое отдельное блюдо на основании сборника рецептов.
3. Определение учетных цен на сырье, которые подлежат включению в калькуляцию, на основании бухгалтерского учета.
4. Вычисление стоимости сырьевого набора 100 порций блюд, либо одного блюда, путем умножения количества сырья каждого наименования на его цену, и указать результат как сумму.
5. Суммирование всех продуктов, израсходованных на приготовление блюд. Обязательно нужно учитывать цены на гарниры и соусы, которые калькулируются на отдельных карточках. Далее определяется стоимость готовых продуктов, используемых в составе услуги "шведского стола", например йогурт, напитки, фрукты. При необходимости также рассчитывается стоимость единицы изделия: кусок хлеба, стакан сока. Стоимость этих товаров учитывается либо по цене, по которой приобрели, либо по продажной (с учетом торговой наценки и НДС).

6. Результат делится на предполагаемое количество посетителей в день или за другой рассматриваемый период.

«Шведский стол», в отличие от других услуг питания в гостиничной индустрии, является комплексным, что определяет его себестоимость как сумму всех потребленных продуктов и товаров, вне зависимости от полученной выручки реализации этой услуги.

Однако, после проведения инвентаризации в конце рабочего дня, существует возможность оприходования готовых блюд или различных товаров в качестве излишков, такие как сахар, чай, кофе, некоторые кондитерские изделия, полуфабрикаты, джем, масло и т.п.

Если целью учета услуг по предоставлению питания «шведский стол» является налогообложение, то учитывается следующее:

1. Себестоимость услуги включает не всю стоимость отпущенных блюд, а с учетом минусов оставшихся продуктов, которые будут считаться «не использованными товарами в процессе оказания услуги» для целей налогообложения.

2. При утрате потребительских свойств продукта (что очень свойственно мучным изделиям), они отражаются в качестве «возвратных отходов», что позволяет уменьшить стоимость использованного сырья (п. 6 ст. 254 НК РФ).

Возвратные отходы оцениваются по двум критериями:

✓ по пониженной цене исходного материального ресурса, что подразумевает использование данного отхода в производстве, но с повышенными расходами;

✓ по цене реализации, в случае если эти отходы реализуются на сторону;

Таким образом, можно сделать вывод, что, после реализации услуги «шведский стол» и правильным его учетом, удастся сохранить хотя бы минимальный остаток продуктов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании: Практическое пособие / В.В. Пагров, 2013 г. – 100 с.

2. Бухгалтерский учет в гостиничном бизнесе: Учебное пособие / Н. А. Каморджанова, Д. Р. Каморджанов, Т. М. Конопляник, 2011г. – 449 с.

© Ж.А.Богданова, К. А.Селищева, 2017

УДК 332

М.А. Бойко,

К.э.н., ст. преподаватель кафедры СЭД
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского

Г. Дзержинск, Российская Федерация

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Обеспечение устойчивого и сбалансированного функционирования региональных систем посредством улучшения качества и уровня жизни населения является главной целью регулирования регионального развития [1, с. 83].

Субъекты регулирования территориального развития представлены на рисунке 1:

	2. Президент и его нормативно-правовые акты в виде указов;	
1. республики, края, области, города федерального значения, которые реализует свои интересы через высшие законодательные органы и через принятие соответствующих федеральных законов;	Субъекты регулирования территориального развития	3. Правительство и его министерства, которые принимают решения и постановления, подкрепляемые денежными средствами, реализуют федеральные законы и указы Президента;
	4. на уровне субъектов Российской Федерации.	

Рисунок 1 – «Субъекты регулирования территориального развития»

Зачастую регулирование территориального развития на федеральном уровне реализуется посредством финансовой, экономической, правовой помощи отдельным регионам либо государственной поддержки, целями которой является:

1. оперативное реагирование на образование различных бедствий;
2. создание условий для становления социально значимых полюсов роста;
3. активизирование социальной мобильности населения в регионах (организованная миграция);
4. стимулирование развития территории.

Государственное регулирование регионального развития выстраивается по определенной модели, включающей в себя ряд блоков [1, с. 85]. Данная модель представлена в таблице 1:

Таблица 1 – «Характеристика блоков модели государственного регулирования регионального развития»

№ п/п	Наименование блока	Характеристика
1	Блок формирования	В рамках данного блока образуется идеология государственного регулирования, формируется структура правового обеспечения этого регулирования, проводится анализ приоритетов, возможностей государства в той или иной сфере территориального развития. Основная задача блока формирования – это обосновать логику дальнейших действий, придать им законченный характер;
2	Блок ресурсов	Этот блок составляют финансовые, имущественные, природные, социально-интеллектуальные, административные ресурсы, которые будут выделены на целевое решение задач, уже поставленных формирующим блоком можно отнести сюда часть негосударственных средств для решения этих задач;
3	Блок реализации	Он структурно не однороден. Включает разнонаправленные действия, политические решения, нормативно-правовые акты, которые устанавливают на отдельных территориях особые организационно-правовые режимы хозяйственной деятельности, ликвидацию последствий и катастроф, меры финансовой поддержки регионов через систему субсидий, субвенций, дотаций;
4	Блок контроля	Данный блок включает законодательно обеспеченные меры постоянного отслеживания хода реализации мероприятий государственного регулирования развития территории.

Более того, система государственного регулирования развития региона выстраивается при помощи критериев, основанных на конкретных принципах политики государственного регулирования [1, с. 84]. Ряд основных принципов политики государственного регулирования развития региона представлены в таблице 2:

Таблица 2 – «Принципы политики государственного регулирования развития региона»

№ п/п	Наименование принципа	Характеристика принципа
1	обоснование необходимости государственного регулирования	условием его применения является отсутствие на нижестоящих уровнях либо прав, либо ресурсов, необходимых для того, чтобы самостоятельно решать те или иные социально-экономические проблемы территории, а поэтому государственное вмешательство необходимо;
2	легитимность	любые действия по регулированию территориального развития должны основываться на ранее принятых законах и нормативно-правовых актах или специально принятых для этих действий нормативно-правовых актов общего характера;
3	региональная инициатива и региональное исполнение	решения федеральных органов власти связанные с регулированием регионального развития должны инициироваться с органами власти субъектов Российской Федерации и должны проецироваться на региональный уровень, чтобы получить всестороннюю поддержку всех региональных заинтересованных структур управления и получить шанс на эффективную реализацию мер государственного регулирования на территории региона.
4	конкретно целевой характер	т.е. любые программы, любые меры должны базироваться на системе конкретных целей, которые заранее планируются на основе всестороннего анализа конкретной ситуации в регионе. При этом действия органов управления должны носить последовательный характер в достижении целей сначала нижестоящего уровня, а потом более высокого, где каждая нижестоящая цель является необходимым условием достижения более высокой. Вся система целей должна характеризовать параметры изменения социально-экономической ситуации в регионе;
5	учет отдаленных, сопряженных с основными целями результатов	система мер государственного регулирования должна носить стратегический характер, которая имеет долгосрочные цели, является агрессивно-наступательной, когда субъект управления перестраивает ситуацию под себя, а не реагирует стремительно на ситуационные изменения;
6	принцип ответственности и контроля.	все меры государственной поддержки связаны с использованием общих федеральных ресурсов; все меры имеют предметом весьма значимые социально-экономические процессы.

Таким образом, были выделены основные элементы государственного регулирования регионального развития, а именно: субъекты, цели блоки модели и принципы.

Список использованной литературы:

1. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление [Текст]. – учебное пособие / Э.В. Алехин. – Пенза, 2012.

© М.А. Бойко, 2017

М.А. Бойко
К.э.н., ст. преподаватель
кафедры СЭД
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского
Г. Дзержинск,
Российская Федерация

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Анализ социально - экономического развития регионов – это метод, который относится к группе статистических методов, является одним из традиционных и основных методов региональной экономики. Данный анализ основан на применении системы статистических показателей, характеризующих функционирование региональной экономической системы.

Выявление диспропорций и неиспользуемых возможностей экономического роста для последующего обоснования вариантов стратегии социально - экономического развития региона является целью анализа [2, с. 61].

Задачами анализа выступают [1, с. 36]:

1. Оценка состояния природно - ресурсного потенциала региона.
2. Выявление причин ухудшения состояния окружающей среды.
3. Изучение особенностей, как динамики населения, так и его половозрастной структуры, а также причины основных миграционных потоков.
4. Оценка использования трудовых ресурсов по основным отраслям экономики региона.
5. Выяснение общих и особенных причин безработицы региона.
6. Оценка уровня и качества жизни населения, обеспеченность населения основными объектами социальной инфраструктуры.
7. Оценка достигнутого уровня экономического развития региона, его промышленности, с / х, производственной инфраструктуры в целях составления стратегии дальнейшего функционирования региональной экономики в условиях рынка.
8. Оценка межрегиональных экономических связей.
9. Выявление потенциальных экспортных резервов производства.
10. Оценка финансового положения территорий, имеющейся у региона части доходов регионального бюджета, расходование денег из регионального бюджета.
11. Оценка возможностей использования предприятий, относящихся к различным формам собственности, в общих интересах населения и хозяйства региона.

Лишь комплексный анализ всех элементов функционирования региона способен наиболее объективно отразить картину социально - экономического состояния региона, комплексности его хозяйства, основные пути стратегического развития.

Проводится анализ социально - экономического развития региона по ряду основных разделов, представленных на рисунке 1 [1, с. 38]:

3. Состояние окружающей среды, причины ее загрязнения	4. Уровень социального и экономического развития (в т.ч. оценка демографических и миграционных процессов)	5. Занятость, безработица, расселение по территории региона, уровень жизни населения	6. Уровень развития промышленности, с/х, рыночной инфраструктуры
2. Природно-ресурсный потенциал	Основные разделы анализа социально-экономического развития региона		7. Экспортный потенциал, межрегиональные и внешнеэкономические связи
1. Общий уровень развития	9. Направления развития малого и среднего бизнеса в регионе	8. Финансовое положение региона, состояние бюджета региона	

Рисунок 1 – «Основные разделы анализа социально - экономического развития региона»

Анализ ресурсных и демографических предпосылок регионального экономического развития сопровождается [1, с. 38]:

1. Инвентаризацией топливно - энергетических, минерально - сырьевых, лесных, водных и земельных ресурсов региона;

2. Определением:

- структуры трудовых ресурсов,
- количества и соотношения сельских и городских жителей,
- основных половозрастных групп,
- средней продолжительности жизни,
- сложившихся миграционных потоков,
- уровня безработицы,
- соотношения родившихся и умерших и динамики этого показателя за несколько лет.

Уровень жизни населения должен выражаться при помощи сопоставления имеющихся показателей с федеральными нормативами потребления материальных благ и услуг.

Затем оценивается финансовое положение территории, и выявляются возможности по изысканию дополнительных источников финансирования.

Завершается анализ оценкой развития рыночных отношений в регионе, при этом анализируется [1, с. 38]:

- соотношение произведенного и используемого на данной территории валового регионального продукта,
- сбалансированность ввоза и вывоза с территории региона основной продукции,
- оцениваются происходящий спад производства и влияющие на этот процесс условия и факторы,
- возможность создания на территории региона свободных экономических зон и их возможное влияние в дальнейшем на развитие регионального хозяйственного комплекса и повышение уровня жизни.

Список использованной литературы:

1. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление [Текст]. – учебное пособие / Э.В. Алехин. – Пенза, 2012.
2. Мещерякова Ю.И., Кузьмина К.В. Региональная экономика [Текст]. – учебное пособие / Ю.И. Мещерякова, К.В. Кузьмина. – Самара, 2013.

© М.А. Бойко, 2017

УДК 338.26

В.А.Борщ

магистрант Волгоградского ГАУ
г.Волгоград, Российская Федерация

В.Н. Кабанов

руководитель
д.э.н, профессор Волгоградского ГАУ
г.Волгоград, Российская Федерация

БИЗНЕС - ПЛАН В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Специфической формой стратегического плана, базируясь на которой позволительно осуществлять стратегическое планирование, является бизнес - план, который сочетает в себе черты стратегических и тактических средне - и долгосрочных планов, а также целевых комплексных программ.

Однако неправильным было бы отождествлять понятия «бизнес - планирование» и «стратегическое планирование», ведь бизнес - план охватывает внутренние и внешние факторы предприятия. При его составлении необходимо давать оценку тем проблемам, которые могут возникнуть в будущем.

Серьезная теоретическая база, существующая по текущему вопросу, оказывается не достаточной, и бизнес - планирование в сельском хозяйстве продолжает оставаться актуальнейшим направлением экономико - управленческих исследований в данной отрасли. Вместе с тем ситуация в отечественном сельском хозяйстве, находящимся в не очень выигрышном состоянии, требует от производителя новых неординарных и антикризисных подходов при формировании бизнес - плана и привлечении к его реализации новых заинтересованных «в долгую» инвесторов.

Еще одной особенностью является то, что у сельхозтоваропроизводителей существует возможность получать бюджетные субсидии на инвестиционные цели, в частности на приобретение техники, оборудования, реконструкцию производственных объектов [1]. В свою очередь, такого рода господдержка требует эффективных подходов в освоении выделяемых бюджетных средств

При этом становится важным реальность, качество бизнес - плана, его обоснованность по отношению к общей стратегии агропромышленного предприятия, а также показатели, характеризующие инвестиционный проект. Только после этого отражаются остальные разделы бизнес - плана, увязанные с инвестиционным проектом [2]

Таким образом, бизнес - план используется как внутренний документ, являющийся ориентиром для принятия решений на всех уровнях управления. Объем, степень детализации и структура бизнес - плана определяются назначением и спецификой хозяйственного объекта, его размерами, сферой деятельности.

В качестве основных целей бизнес - плана выступают следующие:

- помощь в получении ценного опыта планирования;
- определение жизнеспособности предприятия и его продукции;
- гарантия поддержки потенциальных инвесторов;
- детализация перспективы в виде системы показателей развития.

В условиях постоянно меняющейся рыночной среды, бизнес - план остается тем документом, без которого невозможно ведение предпринимательской деятельности, вместе с тем, для инвесторов он служит доказательством перспективности финансовых вложений.

Однако бизнес - план предназначен не только для инвестора, но и для самого руководителя, так как является четким и продуманным путем развития фирмы и способствует:

- ознакомлению с финансовым положением дел;
- постановке конкретных целей и задач;
- принятию важных решений;
- предвидению препятствий, которые могут сложиться в тех или иных ситуациях.

К основным трудностям стратегического планирования можно отнести то, что, во - первых, даже самый правильно составленный бизнес - план не может в деталях описать будущее, а результатом стратегического планирования является описание как раз того, к чему стремится предприятие при выборе данной позиции; во - вторых, наличие ошибок в стратегическом планировании приводит к гораздо более негативным последствиям; в - третьих, для стратегического планирования не существует какого - либо четкого алгоритма, ведь цели обеспечиваются только с помощью таких факторов, как активная инновационная политика и взаимодействие предприятия с внешней средой.

С помощью бизнес - плана осуществляется обоснование каждого пункта стратегического плана, нуждающегося в финансовых ресурсах для его реализации [7].

Итак, можно сделать вывод, что любая организация рано или поздно сталкивается с бизнес - планированием своей деятельности. Компания не может быть уверена в своем настоящем и будущем, предугадать изменения, с которыми может столкнуться. Именно поэтому планирование может помочь снизить неопределенности риска.

Список использованной литературы:

1. Кабанов, В.Н. Преимущества обновления основных фондов сельскохозяйственных предприятий в условиях интеграции / Кабанов В.Н., Л.В. Попова, Э.Л. Пашнаков // Вестник Ульяновской сельскохозяйственной академии. – 2012. - № 1(17). - С. 161 - 166.
2. Лапыгин, Д.Ю. Бизнес - план: стратегия и тактика развития компании. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 332с.

© В.А. Борщ, В.Н. Кабанов, 2017

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Одной из форм создания благоприятной деловой среды в строительной отрасли - это применение механизма государственно - частного партнерства (далее - ГЧП) на разных уровнях бюджета: федерального, регионального и муниципального. Актуальность развития государственно - частного партнерства имеет мировую тенденцию с четко определенными в законодательстве и договоре обязанностями сторон и разделением рисков.

Типы ГЧП, используемые в мировой практике, довольно разнообразны. В соответствии с классификацией NCPPP можно выделить 13 основных типов, где концессионер и государство осуществляют строительство или дизайн с последующими разными формами владения, управления и сроками, например:

1) **ВТО (Build – Transfer – Operate):** Концессионер осуществляет строительство объекта, который передаётся государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передаётся в эксплуатацию концессионера,

2) **ВОО (Build – Own – Operate):** Концессионер строит объект и осуществляет его эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.

Основой любого проекта государственно - частного партнёрства в Российской Федерации является Гражданский кодекс РФ. Именно им регулируются базовые вопросы – права собственности, аренда, гарантии, поставки для государственных и муниципальных нужд, основные параметры договора коммерческой концессии и т.д. Основным законом, с которого и началась «юридическая» жизнь проектов ГЧП, – Федеральный закон от 21.07.2005 №115–ФЗ «О концессионных соглашениях». Не менее важен по отношению к проектам ГЧП и Бюджетный кодекс РФ. Он не только содержит правила инвестирования бюджетных средств, но и определяет базовые условия функционирования одного из ключевых механизмов финансирования проектов ГЧП – Инвестиционного фонда РФ.

На территории Российской Федерации создана информационная система ГЧП в РФ. Официальный ресурс по ГЧП, создан в рамках информационного сотрудничества Ассоциация «Центр развития ГЧП» и Министерства экономического развития Российской Федерации.

В сфере образования появилось направление обучения «Государственно - частного партнерства» в Московском государственном институте международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО МИД России), Санкт - Петербургском политехническом университете Петра Великого (СПбПУ), Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, а также дополнительные профессиональные образования, проводятся вебинары.

Основной вопрос развития ГЧП в строительной отрасли – это обучение частного бизнеса новым взаимоотношениям с государством. Необходимы образовательные программы по повышению квалификации и переподготовке кадров в сфере ГЧП на всех уровнях бюджета.

Развитие ГЧП в строительной отрасли – это не замена одного документа (об аренде) на другой (о концессии), а изменение сущности отношений между государством и бизнесом: как в правовом, так и в экономическом контекстах.

ГЧП в Российской Федерации имеет основную тенденцию развития внутри страны. Однако, необходимо привлекать в российскую экономику и зарубежных инвесторов в проекты ГЧП в целях дополнительного ускорения развития строительной отрасли.

Сегодня на уровне регионов России действует ряд законов о ГЧП, в некоторые законы внесены изменения с учетом накопившегося опыта и современных реалий. Общеизвестно, что содержание правовых норм зависит от экономического уклада общества. Экономическое содержание определенного явления общественной жизни является первичным по отношению к его юридическому смыслу и предопределяет последний. Для стабильного развития ГЧП в строительной отрасли требуется более глобальный подход к финансово - экономическому законодательству и действующим стандартам в строительстве в целях расширения ГЧП с участием иностранного партнерства, где возникает необходимость единства подхода к действующим законодательствам.

Список использованной литературы:

1. Антонова К.А. Формы и методы практической реализации государственно - частного партнерства [текст] / Антонова К.А. // Современные корпоративные стратегии и технологии России: сборник научных статей. Вып. 5. В 3 ч. Ч. 3: Взаимодействие бизнеса, власти и общества в реализации принципов КСО. - М.: Финакадемия, 2010. С. 16 - 22;

2. Ковригина С.В. Государственное частное партнёрство: подходы и классификация // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11 - 12. – С. 2681 - 2685.

3. Рожкова С.А. Использование мирового опыта государственно - частного партнерства в России / С.А. Рожкова // ЭКО. – 2008. – №2.

© С.Ф.Валиев, 2017

УДК 336

Вилисова. М.Л.

доц.к.э.н., ИСОиП(ф) ДГТУ в г.Шахты

Козлова. А.Ю.

Студентка 3 курса ИСОиП(ф)ДГТУ в г.Шахты

СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В современных условиях важнейшим фактором повышения инвестиционной привлекательности российских компаний является грамотная

дивидендная политика, поэтому вопрос дивидендных выплат сохраняет свою актуальность. В статье рассмотрены существующие теоретические и практические подходы к дивидендной политике.

Ключевые слова: дивидендная политика, дивиденд, корпоративное управление, компания, прибыль, инвестиционная привлекательность, инвестиции, выкуп акций, дивидендные выплаты, чистая прибыль.

В современных экономических условиях дивидендная политика является показателем успешной деятельности акционерного общества, гарантом устойчивости системы корпоративного управления. Дивидендная политика - важная часть финансового менеджмента, а прибыль, которую получают компании, характеризует финансовый результат хозяйственной деятельности.[1]

Дивидендная политика всегда связана с распределением прибыли в акционерных обществах. Однако принципы и методы распределения прибыли применимы не только к акционерным обществам, но и к предприятиям других организационно - правовых форм.

Дивидендная политика - это часть финансовой стратегии предприятия, направленная на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой долями прибыли с целью увеличения его рыночной стоимости и благосостояния собственников.

Под дивидендной политикой понимается механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия.

Целью дивидендной политики является установление пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость предприятия и обеспечивающим стратегическое его развитие.[2]

Важнейшей задачей дивидендной политики является оптимальное сочетание интересов акционеров с необходимостью достаточного финансирования развития предприятия. Чем большая часть чистой прибыли направляется на выплату дивидендов, тем меньшая часть остается на самофинансирование, что ведет к сокращению темпов роста собственного капитала, выручки и платежеспособности. Если акционеры не получают достаточной прибыли на инвестированный капитал и начнут избавляться от ценных бумаг данного предприятия, снизится его рыночная стоимость и собственники утратят контроль над акционерным капиталом.

Для выработки собственной дивидендной политики предприятию необходимо решить два принципиальных вопроса:

- 1) влияет ли величина выплачиваемых дивидендов на совокупное богатство акционеров;
- 2) какова должна быть оптимальная величина дивидендов.

Совокупный доход акционеров за определенный период складывается из суммы полученного дивиденда и прироста курсовой стоимости акций, поэтому, определяя оптимальный размер дивидендных выплат, руководство может повлиять на стоимость предприятия в целом.

Дивидендная политика является неотъемлемой частью структуры управления компанией. Правильно выбранная дивидендная политика указывает на уровень профессионализма компании в целом и служит гарантом дальнейшего его развития, в частности как инвестиционно - привлекательного объекта. Дивидендная политика должна

соответствовать общим целям компании, задача которой является максимизация богатства акционеров. Однако, дивидендная политика существует не только для удовлетворения потребностей определяемых под общим понятием «обогащение акционеров», но как и прибыльной применение дивидендов внутри компании, которое может повлиять на структуру капитала и финансирование компании. Кроме того, дивидендная политика может оказать существенное влияние на цену акций компании.

Большая часть крупных компаний на Западе все же предпочитает регулярно выплачивать дивиденды. Что касается Российской Федерации - значительное количество компаний выплачивает дивиденды нерегулярно. Их размер настолько незначителен, что до недавнего времени срок окупаемости вложений дивидендной доходностью составлял 30, а то и 50 лет. Таким образом, политика дивидендных выплат российских компаний остается нестабильной и не отражает финансовое положение и инвестиционные возможности фирм. Привлечение инвестиций - есть результат постоянной работы компании над повышением своей инвестиционной привлекательности. Достижение этой цели невозможно представить без постоянного улучшения дивидендной политики, поэтому без рациональной дивидендной политики не может существовать разумная инвестиционная политика. [3]

При реализации дивидендной политики в российской практике компании в большинстве своем руководствуются принципом: на растущих рынках развивающихся стран инвесторы ориентируются на перспективы роста капитализации компании, а не на размер выплачиваемых дивидендов. Если говорить о размере дивидендов, то он скорее имеет значение для развитых рынков, у которых происходят гораздо меньшие колебания в стоимости ценных бумаг компаний. Тем не менее, последнее время в российских компаниях прослеживается рост доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды, но дивидендная доходность остается невысокой. Все дело в том, что дивидендные выплаты российских компаний, прежде всего, зависят от наличия доступных свободных денежных средств в корпорации.

В современной дивидендной политике российских компаний определяются следующие тенденции:

- 1) постепенное увеличение размера выплачиваемых дивидендов;
- 2) дивидендная доходность ценных бумаг является невысокой, что характерно для развивающихся рынков;
- 3) распространение практики использования дивидендных выплат для перераспределения средств, в пользу основного акционера компании;
- 4) распространение практики формализации дивидендной политики во внутренних нормативных документах компаний. [4]

Выплата дивидендов влияет на рыночную стоимость предприятия. Снижение цены акций после выплачиваемых по ним дивидендов находится в прямой зависимости от изменения величины дивидендов. Если компания повышает норму выплат в виде дивидендов, то это может стать причиной увеличения цены акций. Увеличение дивидендных выплат приведет к уменьшению объема капиталовложений предприятия, в результате чего будущий темп роста деятельности компании снизится, что приведет к снижению цены акций. Это означает, что такие изменения в политике выплат будут иметь два противоположных результата: либо высокие текущие дивиденды и рост цены акций в краткосрочном периоде, либо капитализация прибыли в надежде на будущий рост

дивидендов и устойчивый рост цены акций в долгосрочной перспективе. Подводя итоги, можно сделать вывод, что каждая компания, выплачивающая дивиденды собственникам, должна стремиться найти баланс между текущими дивидендами и будущим ростом, который будет способствовать устойчивому развитию хозяйственной деятельности предприятия с одной стороны, и максимизация цены акций с другой, что особенно актуально для российских акционерных обществ, недооцененных по сравнению с зарубежными аналогами.

Список использованных источников:

1. Инновационный менеджмент: Черкесова Э.Ю., Леонова О.А. учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии добывающей промышленности" / Э. Ю. Черкесова, О. А. Леонова ; М - во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Южно - Российский гос. технический ун - т (Новочеркасский политехнический ин - т), Шахтинский ин - т (фил.). Новочеркасск, 2010.

2. Экономика сегодня: новые вызовы - новые решения. Башкирцева Д.С., Броварь С.И., Гусев Е.Г., Захарян А.В., Мызникова М.Н., Нехайчук Д.В. Под редакцией Черкесовой Э.Ю.. Ставрополь, 2016. Том Книга 3

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 n 146 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 02.11.2004) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2005)

4. Зайцева Т.В. Современные подходы к анализу эффективности российских банков [Текст] / Т.В. Зайцева, Д.Д. Шилкина, О.В. Чумакова // Образование и наука в современных условиях : материалы V Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 09 окт. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 4 (5). – С. 336–338. – ISSN 2412 - 0537.

© М.Л. Вилисова, А.Ю. Козлова, 2017

УДК 338

В.В.Власенко

Студентка 4 курса института экономики и управления
Магнитогорский государственный технический университет
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ЧУГУНА НА ОАО «ММК»

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России. Активы компании в России представляют собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов. ММК производит широкий сортамент металлопродукции с преобладающей долей продукции с

высокой добавленной стоимостью. [1] В общем объеме производства сырья в 2015 г., чугун занимает одно из главных мест и составляет 74 % , следовательно, прогнозирование объемов производства чугуна является важной задачей.

Анализ динамики объемов производства чугуна (рис. 1) показывает, что в последние года в целом наблюдается тенденция роста. Основной задачей в данной статье является прогнозирование объемов производства чугуна для ОАО «ММК». Для этого рассмотрены модели прогнозирования на основе рядов динамики. Компонентный анализ показал наличие тренда и отсутствие циклических колебаний, поэтому для прогнозирования были выбраны адаптивные полиномиальные модели.

Результаты моделирования представлены в таблице 1. Для выбора наилучшей модели была проведена оценка адекватности, включающая в себя: проверку случайности колебаний по критерию Фостера - Стюарта, нормальности распределения остатков с помощью критерия, основанного на расчете асимметрии и эксцесса (так как наблюдений меньше 30), а так же независимости остатков между собой, то есть отсутствие автокорреляции. А так же была проведена оценка качества модели, на основе коэффициента детерминации и средней относительной ошибки.

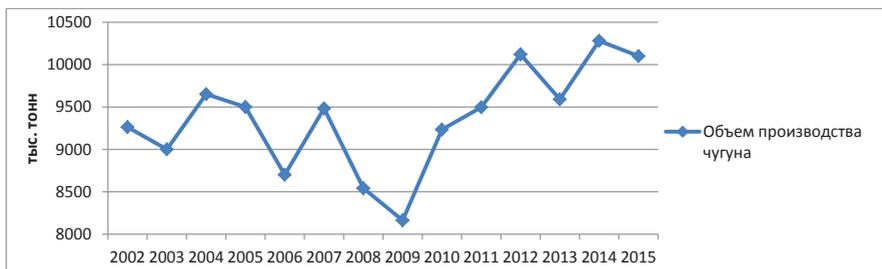


Рисунок 1 – Производство чугуна на ОАО «ММК»

Таблица 1 – Результаты адаптивных моделей по объему производства чугуна на ОАО «ММК»

Название и уравнение модели	Оценка адекватности			Оценка качества	
	Нормальность распределения остатков	Отсутствие автокорреляции	Случайность остатков	R^2	MAPE
Двухпараметрическая модель Хольта $y_t = 8949.15 + 72.96t$	-	-	+	0,118	0,24
Однопараметрическая модель линейного роста Брауна $y_t = 8880.53 + 72.96t$	-	-	+	0,098	0,03
Трехпараметрическая модель Бокса	-	-	+	0,095	2,49

– Дженкенса $y_t=5751.4+527.6t$					
Адаптивная модель 0 порядка $y_t=925.98$	-	+	+	0,99	0,05
Адаптивная модель 1 порядка $y_t=9991.98+142.18t$	+	+	+	0,93	0,09
Адаптивная модель 2 порядка $y_t=9149.92 - 582.39t - 84.49t^2$	-	-	-	0,062	0,56

Наилучшей моделью по всем критериям является адаптивная полиномиальная модель первого порядка. На основе этой модели построен прогноз на 2016 - 2018 гг. (рис. 2). На рис. 2 представлена динамика фактических, модельных и прогнозных значений объемов производства чугуна.

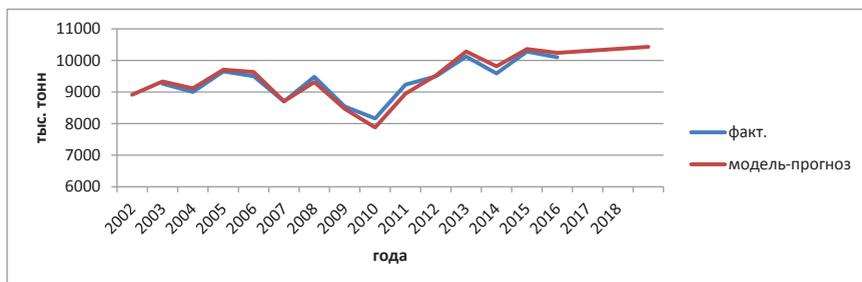


Рисунок 2 – Прогноз объемов производства чугуна на ОАО «ММК»

В среднем рост объем производства чугуна на ОАО «ММК» наблюдается на уровне 2 - 3 %.

Список использованной литературы:

1. <http://mmk.ru/about/>
2. <http://promplace.ru/dobycha-i-poluchenie-metallov-statyi/proizvodstvo-chuguna-1441.htm>
3. Валяева, Г.Г. Моделирование и оценка уровня качества металлопродукции в условиях принятой производственной технологии / Г.Г. Валяева, Е.А.Пузанкова, Т.А.Иванова, Н.А.Реент, В.Ш.Трофимова // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2015. № 4. С. 93 - 99.
4. Иванова, Т. А., Трофимова В. Ш. Экономико - математическое моделирование рынка металлолома РФ. Задачи и методы их решения // Приложение математики в экономических и технических исследованиях. - 2015. - № 5 - С. 48 - 52.

5. Бушманова, М.В. Анализ временных рядов и прогнозирование: учеб. пособие / М.В. Бушманова, Т.А. Иванова, Г.Г. Мельникова, Н.А. Реент, В.Ш. Трофимова. - Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2006. - 142 с.

© В.В.Власенко, 2017

УДК 37

В. В. Выходцева

студент 4 курса института экономики и сервиса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

Р. И. Мак

студент 4 курса института экономики и сервиса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.И. Шевалдина

к.с.н., доцент кафедры региональная экономика и управление
Институт экономики и сервиса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье проведен анализ системы образования в современной России, обозначены и рассмотрены основные тенденции в этой сфере, выделены существующие проблемы российского образования и предложены пути их решения.

Ключевые слова: система образования, модернизация образования, государственная поддержка сферы образования, инновационное развитие высшего профессионального образования.

В Российском образовании многие начинания претворяются в жизнь – следует из ежегодного доклада Правительства РФ, представившего анализ реализации государственной политики в образовательной сфере за 2015 - 2016 годы. Документ составлялся на основе данных ведомственных мониторингов и результатов социологических исследований, а также информации, полученной в результате федерального статистического наблюдения. Полотно реализованных результатов получилось масштабным: обзор охватил все уровни образовательной системы, акцентировав внимание на приоритетных направлениях развития политики государства по повышению качества жизни граждан России[4, с. 344]. Поставленные Правительством РФ цели и задачи осуществляются в соответствии с основными документами стратегического планирования: Государственной программой «Развитие образования» на 2013-2020 годы и Планом деятельности Минобрнауки РФ на 2013-2018 годы. Целью госпрограммы является обеспечение соответствия качества российского образования меняющимся запросам

населения и перспективным задачам развития общества и экономики. Одна из главных задач – формирование гибкой системы непрерывного образования, развивающей человеческий потенциал. В качестве инструментов координации маршрута образовательной госполитики используются федеральная и региональная «дорожные карты», утвержденные правительством и всеми субъектами федерации планы мероприятий, направленные на повышение эффективности образования. Система образования охватывает около 30 млн. детей и молодежи, включая 6,8 млн. дошкольников, 14 млн. школьников, 2,6 млн. студентов профессионального образования и 5,2 млн. студентов высшей школы, которые обучаются в почти 100 тыс. образовательных организациях (около 40 процентов расположено в сельской местности). В государственных и муниципальных образовательных организациях работает около 5,1 млн. человек, в том числе около 3 млн. педагогических работников [7, с.18]. Комплекс задач, актуальных для всех уровней системы образования, включает разработку и применение ФГОС и примерных образовательных программ, оптимизацию сети образовательных организаций, подготовку специалистов в соответствии с потребностями соответствующих отраслей экономики и социальной сферы. Сюда же вошли совершенствование педагогического образования и системы подготовки педагогических кадров, создание условий и увеличение числа образовательных организаций для инвалидов, лиц с ограниченными возможностями здоровья и детей - сирот. В связи с этим следует отметить важную роль дополнительного образования, что выделено авторами доклада в качестве важного фактора повышения социальной стабильности и справедливости в обществе. Как следует из утвержденной недавно Концепции развития дополнительного образования детей на период до 2020 года, особая миссия и изменение ценностного статуса дополнительного образования позволяют ответить на вызовы и риски современности, став прочным фундаментом для профессионального и личностного самоопределения человека. Несомненно, указанные в документе особенности реализации образовательной госполитики в направлении дополнительного образования детей подчеркивают значимость развития и других подвидов дополнительного образования, в том числе профессионального. Оплата труда преподавателей и мастеров производственного обучения, реализующих программы профобразования, выросла с 25,14 тыс. рублей (2013) до 27,7 тыс. рублей (2014) и по итогам 2014 года составила 84,9 процента от среднемесячной заработной платы на территории РФ. В сфере высшего образования среднемесячная заработная плата профессорско-преподавательского состава выросла с 40,4 тыс. рублей (2013) до 47,2 тыс. рублей (2014) и по итогам 2014 года составила 144,7 процента от среднемесячной заработной платы по РФ [5, с.13].

В основной части доклада представлены результаты реализации госполитики и перечень целей и задач на предстоящий период в сферах общего, дополнительного, профессионального, высшего образования и обучения, а также образования лиц, нуждающихся в особой защите государства.

Анализ результатов реализации образовательной политики государства в области среднего профобразования выявил ряд важных вопросов: модернизацию СПО по части актуализации ФГОС и разработки примерных основных образовательных программ (ПООП), совершенствование региональных систем профобразования, включая развитие инфраструктуры подготовки рабочих кадров, международное сотрудничество, конкурсное

и олимпиадное движение. Согласно документу, модернизация ФГОС и разработка ПООП осуществляется в соответствии с принимаемыми профессиональными стандартами и стандартами WorldSkills International. В перспективе планируется изменить систему государственной итоговой аттестации выпускников, по возможности отказавшись от написания дипломных работ в пользу проведения практической части аттестации в виде заданий с учетом технологии WorldSkills. Количество организаций, реализующих программы СПО, сократилось за прошедший год на 2,9 процента. В 2015 году количество бюджетных мест для обучения по программам профобразования увеличено на 41 процент (с 512,7 до 722,7 тыс.), по сравнению с 2014 годом. Государственная поддержка развития региональных программ модернизации профобразования продолжится в рамках ФЦПРО на 2016 - 2020 годы. Перед субъектами РФ поставлена задача – обеспечить подготовку кадров в соответствии с лучшими зарубежными стандартами и передовыми технологиями в половине профессиональных образовательных организаций по 50 наиболее востребованным и перспективным профессиям и специальностям СПО, список которых был утвержден Минтрудом РФ в начале ноября. По данным мониторинга, за отчетный период в федеральные органы исполнительной власти, органы управления образованием субъектов Российской Федерации, подведомственные Минобрнауки РФ образовательные организации были направлены методические рекомендации, касающиеся законодательного и нормативного правового обеспечения в сфере ДПО, реализации и разработки дополнительных профессиональных программ.

В 65 субъектах России разработаны комплексы мер, направленных на увеличение к 2015 году доли занятого населения в возрасте от 25 до 65 лет, прошедшего повышение квалификации и (или) профессиональную переподготовку. В настоящее время программы высшего образования реализуют 950 вузов, в том числе 548 государственных (муниципальных). Численность студентов сократилась за 2014 - 2015 учебный год на 7,8 процента и составила 5 209 тыс. человек. В ближайших планах Правительства РФ – осуществление ряда мер по модернизации образования в соответствии с тенденциями социально-экономического развития России. В рамках реализации ФЦПРО на 2016-2020 годы предполагается создание инфраструктуры, обеспечивающей доступность образования независимо от места проживания, состояния здоровья и степени социальной защищенности обучающихся, развитие их индивидуальных образовательных траекторий и возможность участия в территориально-распределенных сетевых образовательных программах. Также планируется развитие кадрового потенциала преподавательского и административного состава, совершенствование общероссийской независимой системы оценки качества и результатов образования, основанной на принципах профессионально-общественного участия, повышение конкурентоспособности российского образования в целом [5, с.15]. В заключение, следует обратить внимание, что система образования является одним из ключевых показателей социально-экономического развития государства. При стремлении и желании занять ведущие позиции на мировой арене, государство обязано заботиться о грамотности и образованности населения, формируя тем самым высоко интеллектуальный человеческий потенциал страны. В то же время для России проблема формирования интеллектуального потенциала, ориентированного на модернизацию и инновационное развитие экономики, сегодня уже не гуманитарная задача, а основной вопрос обеспечения национальной безопасности.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. — 31.12.2012. - N 53 [ч. 1]. — Ст. 7598.
2. Приказ Минобрнауки России от 30.08.2013 N 1015 (ред. от 17.07.2015) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным общеобразовательным программам - образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 01.10.2013 N 30067) // Российская газета. — № 238. — 23.10.2013.
3. Приказ Минобрнауки России от 17.10.2013 N 1155 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 14.11.2013 N 30384) // Российская газета. — N 265. — 25.11.2013.
4. Аникина, Е.А. Кризис высшего образования в России: проявления, причины и последствия / Е.А. Аникина // Современные проблемы науки и образования. 2016. – № 3. – С. 344 - 355.
5. Афанасьев, М.М. Проблемы современной системы образования в России / М.М. Афанасьев // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. – № 4 - 3. – С. 13 - 15.
6. Саенко, Т. Профессионализация управленческой деятельности / Т. Саенко // Народное образование. - 2012. - № 7. – С.15 - 25.
7. Спыну, В. В. Управление образовательным учреждением в условиях изменения законодательства Российской Федерации в сфере образования / В.В. Спыну // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 448 - 452.
8. Черникова, Т. В. Управление развитием образовательного учреждения / Т.В. Черникова. - М.: Сфера, 2012.
9. Шевалдина Е.И., Юлуева Л.К., Перепелкина О. Проблемы современного высшего образования. 2010. Ватандаш. № 9. С. 89 - 93.

© В. В. Выходцева, Р. И. Мак, 2017

УДК 33

М.А. Гавриленко

Студентка 4 курса НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

E - mail: marygavr@mail.ru

научный руководитель к.социол.н., доцент И.М. Карницкая

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последние годы рынок лизинговых услуг стремительно растет вверх, особенно ярко это видно на фоне развития других финансовых отраслей. В 2015 году Российская

Федерация в первый раз вошла в топ ведущих европейских стран по объему лизинга оборудования, опередив Венгрию, Чехию и Исландию. Прирост объема заключенных в 2016 г. лизинговых сделок составил в целом по стране более 29 % . Так же, по данным, опрошенных 200 лидирующих компаний, специализирующихся на лизинге, прирост объема привлеченных по контрактам средств в 2016 году составил 62 % (доллары США), прирост объема полученных за год лизинговых платежей - 70 % .

Уполномоченные отечественных лизинговых фирм единогласно считают, что российский рынок лизинговых услуг является растущим. Большая часть из них настаивают на том, что лизинг в России все еще остается актуальным, что способствует его росту и развитию. Эти выводы следуют из результатов работы лизинговых компаний за последний период, и тенденции развития рынка лизинга в нашей стране, а так же навыки зарубежных коллег.

По мнению экспертов рынка, объем лизинговых операций в денежном выражении будет расти не менее чем на 70 - 85 % в год, что позволит увеличить долю лизинга в общем объеме вложений до 20 - 25 % через 4 - 6 лет (по итогам 2016 года эта цифра составила около 7,3 %).

На сегодняшний день главной проблемой на пути расширения бизнеса лизингодателя является узкая ресурсная база. Поскольку имеется норматив Центробанка, устанавливающий предельный лимит риска на одного заемщика, банки вынуждены ограничивать свои вложения в лизинговую индустрию.

Из угроз, которые могут значительно затормозить это возрастание, весьма значительной является конкуренция с банковским кредитованием. Многие банковские организации начинают активно внедрять программы кредитования малого бизнеса - под льготный процент и по максимально упрощенным процедурам. Представители малого бизнеса могут ошибочно подумать, что взять кредит удобнее и выгоднее, чем брать оборудование в лизинг, потому что при приобретении, даже и в кредит, право собственности на оборудование переходит непосредственно при совершении сделки, а взятое в лизинг оборудование в большинстве случаев принадлежит лизингодателю до момента полной его оплаты лизингополучателем.

Важным превосходство лизинга в сравнении с банковским кредитом является легкость в осуществлении сделок. Кроме того, лизинг в отличие от кредита не меняет соотношения собственных и заемных средств из бюджета фирмы, что может быть очень важным для публичных компаний и для организаций, активно привлекающих заемные средства. А так же, банк в своей работе делает упор на общем финансовом состоянии кредитуемого, лишь поверхностно касаясь вопросов поставки и эксплуатации закупленного оборудования, в то время как лизинговые компании, имея дело непосредственно с имуществом, способны предложить своим клиентам более широкий спектр дополнительных услуг, что остается несомненным плюсом лизинга перед кредитованием.

К вторичным плюсам лизинга так же можно отнести возможность сокращения расходов на налогах, лояльность договора, где учтены все тонкости бизнеса лизингополучателя, и, наконец, сопроводительные услуги, которые может предложить лизинговая компания.

Существующая потребность отечественных организаций в обновлении производственных фондов, по причине моральной и физической изношенности, способствует стремительному развитию рынка лизинга, и, следовательно, ужесточению

конкуренции на нем. Исходя из этих данных, Министерство экономического развития РФ прогнозирует прирост к весу лизингового сектора в экономике в 2017 году более 20 % . Такой исход возможен при оптимистичном развитии событий, при пессимистичном же прирост будет равен 15 % . Для реализации положительного сценария развития рынка лизинга в первую очередь необходимо решить проблему с возвратом НДС. Для этого разрешительный характер зачета НДС необходимо изменить на уведомительный. Претензии по зачету налога на добавленную стоимость будут предъявляться по результату проверок, результатом которых является неправомерный зачет данного налога. Так же необходимо разработать нормативную базу по регулированию вопросов государственной регистрации договоров лизинга недвижимости.

Российское законодательство активно поддерживает развитие лизингового рынка, и уже начало усовершенствование законодательной базы.

Во - первых, в новом таможенном кодексе законодательно урегулированы все спорные вопросы, связанные с применением таможенного режима временного ввоза и последующего выпуска в свободное обращение временно ввезенных товаров. Таким образом, сделка перестает нести дополнительные расходы.

Во - вторых, внешним изменением по отношению к российскому лизингу стало принятие нового таможенного кодекса, вступившего в силу с 1 января 2014 года, который предусматривает уменьшение налоговой нагрузки на предприятия, приобретающие основные средства по сделкам международного лизинга. После вступления в силу данного акта, заработал механизм предоставления импортерам беспроцентной рассрочки по уплате таможенных платежей.

Обновленный кодекс увеличил предельные сроки временного ввоза в отношении товаров до 34 месяцев, при условии, что эти товары не находятся в собственности у лиц российской федерации, пользующихся ими на таможенной территории РФ.

Исходя из этого, оба преобразования направлены на снижение налоговой нагрузки при осуществлении контрактов международного лизинга.

Результаты многочисленных опросов сулят положительную динамику развития рынка лизинговых услуг в РФ. Такой исход обусловлен влиянием описанных выше антикризисных мер, применяемых государством.

Список использованной литературы:

1. Васильев Н.М. Каргырин С. Лепе Л., Лизинг, его содержание. Необходимость развития лизинга в современных условиях: М., 2016
2. Лещенко М.И. Основы лизинга. - М.: Финансы и статистика, 2014
3. Леонова М. С. Россия на международном рынке лизинговых услуг. - М., 2013
4. Эксперт РА: <https://raexpert.ru>
5. Карицкая И.М., Ситникова Я.В., Маркасова О.А. Торговые отношения России и Китая – ключевые стратегические инициативы // Международный научно - исследовательский журнал. 2017. № 2 - 3 (56). С. 24 - 28.
6. Карицкая И.М., Шадрин Л.Ю. Клиентоориентированность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения // Инновационное развитие. 2017. № 1 (6). С. 52 - 54.

7. Титова Н.А., Щеколдин В.Ю. Разработка адресных маркетинговых стратегий на основе модифицированного RFM - анализа // Практический маркетинг. – 2015. – № 4 (218). – С. 8 - 16

© М.А. Гавриленко, 2017

УДК 368.1(470+571)

Н.Г. Газарян

студент 4 курса факультета «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина

О.А. Огорокова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина

Г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Роль страхового рынка в мире крайне велика, так как страхование является фактором положительного воздействия на экономику, способствует защите прав и интересов страхователей, развитию предпринимательства, увеличению национального богатства, а также повышает инвестиционный потенциал государства.

Однако российский страховой рынок по показателям уступает страховым рынкам многих развитых государств, это связано, прежде всего, с тем, что страховой рынок РФ относительно молод.

Страховой рынок РФ стремительно развивается, и объемы операций на страховом рынке растут с каждым годом.

Тенденции развития страхового рынка Российской Федерации положительны, ведь созданы все предпосылки для создания стабильной национальной системы страхования. Появляются и развиваются крупные страховые компании, а заинтересованность в страховании и степень доверия населения к страховым компаниям также растет. Покупательная способность на страховые услуги также увеличивается, благодаря действиям государства.

В таблице 1 представлены ключевые показатели страховщиков в Российской Федерации.

Таблица 1 – Ключевые показатели страховщиков

Показатель	30.03.2014г.	30.03.2015г.	30.03.2016г.	2016г. к 2014г, в %
Количество субъектов страхового рынка (деятельность которых подлежит лицензированию), ед.	598	537	423	70,74
Количество заключенных договоров	28 313 738	63 238 502	63 852 381	225,51

страхования с физическими лицами, ед.				
Количество заключенных договоров страхования с индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, ед.	3 565 116	6 359 133	6 590 283	184,85
Количество заключенных договоров по ОСАГО, ед.	8 726 529	19 051 342	18 515 598	212,18
Коэффициент Херфендаля - Хиршмана (степень концентрации рынка)	483,0	614,2	627,2	-
Рентабельность капитала, %	15,9	24,6	31,1	-
Капитал, млн. руб.	378 098,0	1 585 901,8	1 736 024,6	459,15
Отклонение фактического размера маржи платежеспособности от нормативного	201 717,7	213 200,3	238 101,1	118,04

Таким образом, в 2016 году по сравнению с 2014 количество субъектов страхового рынка сократилось на 29,26 % , а количество заключенных договоров с физическими и юридическими лицами увеличилось значительно (на 125,51 % и 84,85 % соответственно). Оценивая коэффициент Херфендаля - Хиршмана, можно сделать вывод, что рынок низкоконцентрированный (так как коэффициент ниже 1000). Рентабельность капитала страховых организаций увеличилась на 15,2 % , что является положительной тенденцией. Фактический размер маржи платежеспособности не должен быть меньше, чем нормативный. Из таблицы видно, что данное условие выполняется, и отклонение составляет в 2014 и 2016 гг. 201717,7 млн.руб. и 238101,1 млн.руб. соответственно. Кроме того, так как фактический размер маржи платежеспособности превышает нормативный показатель более чем на 30 % , финансовое положение не требует оздоровления.

Следует отметить, что необходимо уделить внимание укреплению стабильности страховщиков, повышению их надежности, укреплению государственного надзора за деятельностью страховых организаций. Крайне важно, чтобы развивалось страхование как обязательное, так и добровольное, необходимо разрабатывать новые направления развития страхования. Создание оптимального налогового режима также важно для деятельности страховых организаций.

Для дальнейшего развития страхового рынка в России необходимо увеличить размерные показатели с помощью стимулирования спроса на страховые услуги и повышения страховой грамотности населения и бизнеса. Крайне важно преодолеть структурные диспропорции за счет снижения доли обязательных видов страхования, совокупных взносов и повышения эффективности работы систем обязательного страхования, а также

повысить эффективность страховых организаций на основе конкуренции и прозрачности, развития саморегулирования, совершенствования страхового законодательства и повышения надежности российского страхового рынка.

Список использованной литературы:

1. Улыбина Л.К. Анализ экономической нестабильности страхового рынка России / Войтова М.А., Улыбина Л.К. // Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 173 - 179.
2. Улыбина Л.К. Государство и его роль в развитии национального рынка страхования / Войтова М.А., Улыбина Л.К. // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Кошаев. 2016. С. 992 - 994.
3. Улыбина Л.К. Анализ состояния и перспективы развития страхового рынка Краснодарского края / Максименко П.А., Улыбина Л.К. // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Кошаев. 2016. С. 1069 - 1071.
4. Улыбина Л.К. Развитие страхового рынка Краснодарского края / Бойко Е.А., Улыбина Л.К. // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам 71 - й научно - практической конференции студентов по итогам НИР за 2015 год. Министерство сельского хозяйства РФ; ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина». 2016. С. 504 - 506.
5. Улыбина Л.К. Современное состояние страхового рынка Краснодарского края и направления его развития / Максименко П.А., Улыбина Л.К. // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кошаев. 2016. С. 686 - 688.
6. Улыбина Л.К. Тенденция автокаско на современном страховом рынке / Улыбина Л.К., Гольдтакер И.А. // Экономика и социум. 2013. № 4 - 2 (9). С. 818 - 819.

© Г.Н. Газарян, О.А. Огорокова, 2017

УДК 33

Е.И. Гальперина, ИПиУ ТулГУ, г. Тула
E.I.Galperina, Tula state university

МОЛОДЕЖЬ ВЕЛИКОЙ РОССИИ — ЛОКОМОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОРЫВА НАШЕГО ОТЕЧЕСТВА

YOUTH OF GREAT RUSSIA IS AN ENGINE OF RUSSIAN ECONOMIC BREAKTHROUGH

Всё, что вносит единство между людьми, есть благо и красота; всё, что их разъединяет — это зло и уродство. Все люди знают эту истину. Она запечатлена в нашем сердце.

Л.Н. Толстой

Экономический прорыв России - одна из важнейших научных и практических задач. Экономическому прорыву предшествует период накопления человеческого капитала. В качестве меры по его умножению предложено создать инновационное министерство

молодежной политики. Целью статьи является создание модели министерства в виде идейной концепции основных направлений деятельности министерства — координатора Российского союза молодежи «Великая Россия» - РСМ «Великороссы». В статье рассмотрены анализ выбора региона ЦФО для проведения мысленного эксперимента по внедрению инновационного министерства молодежной политики, обоснование выбора Тульской области для внедрения пилотного проекта министерства, его роль в экономическом прорыве России.

Ключевые слова: экономический прорыв России; молодежь Великой России; концепция министерства молодежной политики; министерство молодежной политики Тульской области; Российский союз молодежи «Великая Россия»; РСМ «Великороссы»; Вторая индустриализация России; Четвертая промышленная революция; человеческий капитал.

A Russian economic breakthrough is one of the most important scientific and practical problems. Youth of Great Russia plays the most important role in the Russian economic breakthrough as a bearer of innovative human capital. The goal of this scientific article deals revealing and theoretical comprehension of human capital role in the Russian economic breakthrough and measures of enhancing human capital. The one of the most important measures of enhancing human capital is the establishment of the innovative Ministry of Youth and Russian Youth Union “Great Russia”. The article describes concept of the innovative Ministry of Youth, the establishment of the Ministry of Youth in Tula Region, scientific basis for selection of Tula Region.

Key words: Russian economic breakthrough; Youth of Great Russia; concept of Ministry of Youth; Ministry of Youth of Tula Region; Russian Youth Union “Great Russia”; RUY Velikorosy”; second Russian industrialization; Fourth industrial revolution; human capital.

Введение.

Экономический прорыв России — необходимость и будущий результат многолетнего труда Президента, Правительства страны, ведущих Партий, российских реформаторов, научного, делового сообщества и всего гражданского общества, невозможный сегодня, в принципе, без подготовительного этапа, проведенного В.В. Путиным, Е. М. Примаковым, Д.А. Медведевым, Г.О. Грефом, и целым рядом ученых, политиков, предпринимателей, для которых величие и суверенитет нашего Отечества — священы.

Что доказывает успешное развитие таких партий как Единая Россия, ЛДПР, КПСС, Справедливая Россия; институтов: ТПП РФ, РСПП, Корпорация развития МСП, Опора России, Деловая Россия, Народный фронт; крупнейших компаний страны: Сбербанк РФ, ВТБ, Газпром, Роснефть, Лукойл, ТНК, Роснано, Ренова, НЛМК, ГК Ташир, Норильский Никель и других крупнейших организаций; а также ведущих вузов страны: РУДН, МГУ, МГИМО, РАНГИС, НИУ ВШЭ, МФТИ, МГТУ им. Баумана, крупных региональных университетов.

Экономический прорыв России, укрепление на внешнеполитической арене и внутри страны, увеличение собственного научно - технического и промышленного потенциала, является важнейшей, стратегически - необходимой, практической и научной задачей, от которой зависит будущее государства и его место в новом многополярном мире, это обусловило актуальность данной работы. Экономическому прорыву предшествует период

накопления и приумножения человеческого капитала, что доказывает создание и развитие ВЛКСМ перед Первой индустриализацией нашей страны.[1]

Первый министр экономического развития России, Президент - Председатель Правления Сбербанка, Герман Оскарович Греф в своем диссертационном исследовании относит этап приумножения человеческого капитала к третьему этапу институциональных реформ, необходимых для экономического прорыва нашего Отечества[2]

В работе «Роль и приумножение человеческого капитала во Второй индустриализации России» автор пришел к выводу, что именно молодежь является движущей силой экономического прорыва, Второй индустриализации нашего Отечества в рамках Четвертой промышленной революции. В качестве меры по приумножению человеческого капитала предложено создать инновационное министерство молодежной политики и Российский союз молодежи «Великая Россия».[1]

Эти направления обусловили цель статьи: моделирование, проектирование инновационного министерства молодежной политики в виде концепции министерства, как координатора Российского союза молодежи «Великая России», задачами исследования являются анализ роли молодежной политики в экономическом прорыве России; проведение мысленного эксперимента по внедрению модели инновационного министерства молодежной политики, согласно Программе Президента, в наиболее устойчивом регионе; обоснование выбора Тульской области в качестве региона для внедрения пилотного проекта министерства; анализ необходимых направлений деятельности министерства молодежной политики, их согласование с курсом Президента, Правительства, Партий.

Новизна данного исследования состоит в предложении модели инновационного министерства молодежной политики в виде идейной концепции министерства, на основе последних мировых тенденций, таких как Четвертая промышленная революция, предложения по внедрению в практику данной модели с целью стимулирования социально - экономического развития в конкретном регионе России, применение методов анализа для выбора региона для внедрения пилотного проекта.

Институциональные реформы для экономического прорыва России, роль молодежи в инновационном развитии страны, создание массовых молодежных организаций, идейно связанных с курсом страны, направления социально - экономического и промышленного развития, направления развития теории человеческого капитала, отражены в Программе Президента, Правительства, Партии «Единая Россия», работах В. И. Ленина, Е.М. Примакова, Г.О.Грефа, К. Шбава, Г. Беккера.

Концепция основных направлений деятельности министерства молодежной политики России «Успех каждого — успех России»

Лейб - мотивом партии «Единая Россия» является лозунг: «Успех каждого - успех России». В программе говорится, что человек — важнейший ресурс нашей страны. А свободные люди, широко смотрящие на мир, готовые развиваться, истинные патриоты, любящие наше Отечество, его историю, культуру, верящие в свою Великую Россию — это залог успеха.[3]

2017 год можно считать знаковым годом для нашего Отечества, это год подведения итогов 100 - летней истории нашего государства, на протяжении которых наша страна пережила такое количество событий и потрясений, что вряд ли бы какая другая смогла бы

до сих пор просто существовать: Последствия Первой мировой войны, Гражданская война, Великая октябрьская революция, Великая Отечественная война, перестройка, распад СССР.

По мнению академика Евгения Максимовича Примакова, в 90е годы наше Отечество прошло сложный противоречивый путь со стихийной динамикой, с непродуманными и не всегда предсказуемыми последствиями. За это время был накоплен масштабный, многогранный потенциал изменений, исключаяющий ранее и сегодня возврат к советской модели управления экономикой.[4] Последующий политический курс дал свои плоды: Российская Федерация не просто существует, а благодаря созданию гибкой системы и механизма государственного управления, политике нашего Президента, Правительства и Партий только укрепляет свои позиции на мировой арене, являясь Великой державой, с которой нельзя не считаться.

Успехи во всех направлениях жизни российского гражданского общества и каждого гражданина в отдельности — отражение верного курса сегодняшнего поистине демократического строя. Российская Федерация — демократическое правовое государство, со времен Древней Греции и Древнего Рима — это одно из самых справедливых государственных устройств. Концепция «Москва — Третий Рим» легла в основу государственности нашей страны еще при императоре Петре Великом, политика которого продолжена нашим Президентом Владимиром Владимировичем Путиным.

2017 год должен стать годом примирения нашего Отечества со своей историей. Пройдя долгий и сложный путь преобразований сегодня мы можем взять лучшее из наработанного опыта Российской государственности и использовать его на благо России сегодняшней. Советский исторический опыт взял на вооружение Китай, дополнив его, приведя к условиям современности, впоследствии получив одну из самых мощных экономик в мире в кратчайший срок.

Сегодня сложно отрицать важную роль Всесоюзного Ленинского коммунистического союза молодежи в государственном строительстве, коллективизации, освоении целины, Первой индустриализации, кадровой подготовке и обеспечении Советского Правительства и Партии.

Именно поэтому необходимо создание отдельного министерства, которое занимается только государственной молодежной политикой, способствующее развитию наших граждан, помогающее в их становлении, как личностей, так и граждан своего Отечества. Это важный шаг в укреплении государственности и подготовке к экономическому прорыву России.

Согласно Программе Президента РФ социально значимые изменения должны апробироваться в отдельных подготовленных регионах, после чего можно осуществлять реализацию в масштабах всей страны, после учета полученных результатов и исправления недостатков.[5] Тульская, Калужская, Москва и Московская, Липецкая область и ряд других регионов подходят под данную концепцию, в Рязанской области на протяжении 8 лет ведется активная подготовительная работа для выхода на новый виток социально - экономического развития области.

Данная концепция министерства молодежной политики является идейной основой для разработки Программы основных направлений деятельности Министерства молодежной политики, документа стратегического планирования с целевыми достижимыми индикаторами, и дальнейший планов действий, как документов тактического планирования, на среднесрочный период 5 лет.

Нормативное регулирование.

Концепция разработана на основании Распоряжении Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 г. № 2403 - Р «Основы государственной молодежной политики на период до 2025 года», Закона Тульской области от 26 февраля 2016 года № 8 - ЗТО «О стратегическом планировании в Тульской области», Постановления Правительства РФ от 25 августа 2015 № 889 Федеральная Государственная программа «Молодая семья» на 2015 - 2020 годы, Федеральной государственной программы «Социальное развитие села» на 2015 - 2020 годы, Постановления Правительства Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016 - 2020 год», Программы партии «Единая Россия», Программы Президента РФ, Указа Губернатора Тульской области № 102 от 11.07.2016 года «Об утверждении основных направления деятельности правительства на период до 2021 года».

«Тульская область — земля силы и талантов»

Согласно Программы Президента РФ, социально - значимые изменения должны сначала апробироваться в стабильных регионах, чтобы после устранения недостатков и недоработок возможно было их реализовывать в масштабах всей страны.[5]

В исследовании рассмотрены 5 ближайших областей: Москва, Московская Тульская, Липецкая, Калужская, Рязанская области.

На ПМЭФ - 2016 были озвучены результаты Национального инвестиционного рейтинга по первым 20 регионам, согласно которому Калужская область занимает — 3 место в 2016 году (2 место в 2015 году), Тульская область — 3 место в 2016 году (10 — 2015 год), Москва — 10 - 2016 год (13 — 2015 год), Липецкая — 16 место в 2016 году (34 место в 2015 году), Московская и Рязанская области в Национальном инвестиционном рейтинге не отражены.[6]

В Калужской области вопросами молодежной политики занимается министерство науки и образования, В Липецкой области создано отдельное управление молодежной политики в 2014 году, в Тульской министерство молодежной политики в 2016 году отделено от Комитета молодежной политики, спорта и туризма, в Московской области — министерство социального развития, в Рязанской области — министерство молодежной политики, физической культуры и спорта, в Москве Департамент семейной и молодежной политики был присоединен к Департаменту культуры.

Согласно программе Губернатора Тульской области ежегодная кадровая потребность составляет около 5000 человек, к современным вызовам социально - экономического развития региона Алексей Геннадьевич Дюмин относит технологическое отставание от мировых лидеров, недостаточное количество работников, выполняющие научные исследования, недостаточное количество внутренних затрат на исследования и разработки.[7]

Что позволяет говорить о готовности региона и необходимости увеличения человеческого капитала. Тульская область имеет развитый военно - промышленный комплекс, производство, хорошие показатели промышленного роста, научную базу, свободную экономическую зону. ряд крупных компаний таких как, Проктэр энд Гэмбл, Тулачермет, Азот, Каргилл и другие.

В своей предвыборной программе губернатор охарактеризовал область, как землю силы и талантов.[7] Всё это позволяет сделать вывод о опоре регионального правительства на

человеческий потенциал области, эти факторы и ряд дополнительных факторов, которые могут стать основой для отдельного исследования, позволили сделать выбор в пользу Тульской области.

Министерство молодежной политики Тульской области будет органом исполнительной власти области, определяющим государственную молодежную политику, центральным аппаратом управления всего комплекса мероприятий молодежной политики области, единым центром по делам молодежи с идейной и информационной составляющей.

Основная цель министерства: помочь в становлении личности молодого человека, определении и развитии его целей и задач в жизни, положении в обществе, оказании помощи в насущных делах молодежи, составляющей инновационное ядро, кадровый и человеческий капитал Тульской области.[1]

Концепция основных направлений деятельности министерства молодежной политики Тульской области.

Миссия министерства.

Именно на молодежь ложится большая ответственность — определять то каким мир будет завтра. Только чистые молодые глаза, верящие в идеалы гуманизма, братства и демократии смогут сделать этот мир лучше. Если дети будут лучше своих родителей — то наш прекрасный мир ждет неизбежный прогресс. Сегодня молодежь может перенять важный опыт старшего поколения, учесть его и сделать этот мир прекрасным и процветающим.

Поколение XXI век — поколение молодых людей, которые каждый день, совершая самую большую победу над собой, победу добра над злом в самом себе, выбирают в соответствии с самым большим критиком — с собственной совестью, как поступить, чем жить и куда двигаться, как внести свою маленькую толику в развитие родного Отечества; могут и хотят, чтобы мир становился лучше.

И неважно какого ты вероисповедания, расы, национальности — ты один из всего Великого человечества, ты - один из Великой России. Ты — Великоросс, растущий стать великим. Ты тот, который прошел путь от инноватора и смог стать Великим гражданином своей Великой России - важной части прекрасного мира завтра. Мира без войн и конфликтов, мира гармонии человека и природы, мира уважения стран по отношению друг другу, мира любви и счастья. Мира новой цивилизации, которая смогла жить в гармонии с сама собой и с гармонии с нашей Вселенной.

Основная миссия министерства молодежной политики Тульской области — помочь молодым людям стать личностью новой формации - Великим гражданином своей Великой Родины.

Суть проблемы.

Пропаганда Советской России резко осуждала капитализм и предпринимательскую деятельность, впоследствии заменившая её американская пропаганда вседозволенности, замаскированная под видом свободы, и американской мечты - стать богатым, создала ужасный симбиоз, которым живет современное поколение. Этот симбиоз дал впоследствии полностью дезориентированную молодежь, жаждущую быстро и без труда разбогатеть, при этом подсознательно от собственного непонимания ненависта обеспеченных людей. Все от того, что нет комплексной идеологической работы по воспитанию высокоэффективных граждан. Западный образ жизни построен на этике личности, то есть

на внешнем проявлении успеха, а советская молодежь строила свою жизнь согласно концепции этики характера, то есть на принципах построения коммунистического общества, равенства мысли и труда. Они пронизывали жизнь молодого человека с самого детства и огромную роль в этом сыграл Всесоюзный Ленинский Коммунистический союз молодежи.

Цели, задачи, основные направления деятельности.

От Всесоюзного Ленинского коммунистического союза молодежи к Российскому союзу молодежи «Великая Россия»

Молодежь — самая проактивная часть населения, готовая и жаждущая перемен. Как поется в песне В. Цоя: «Перемен требуется наши сердца, перемен требуют наши глаза». Без идеи Великой Октябрьской революции, которая провозглашала уход от эксплуататорского труда, свободу творчества, нельзя было создать Всесоюзный Ленинский коммунистический союз молодежи. Сегодня перемены идут независимо от нашей воли и меняют наше общество во всем мире, и практически невозможно предсказать каким будет мир завтра, за один день современный человек узнает больше, чем человек, живущий в эпоху натурального хозяйства за всю жизнь. Новый информационный мир, мир ноосферы, предсказанный В.И. Вернадским, уже пришёл. Будущее начинается сегодня. Четвертая промышленная революция, возрождение и прорыв Великой России — дело нашей молодежи.

Нашей демократической стране нужны свободные, масштабно видящие мир, высокопрофессиональные люди[3] - люди новой формации, которые составят основу нового Российского союза молодежи «Великая Россия» - РСМ «Великороссы». Это станет новой идеологией, которая поможет создать по опыту Комсомола новый инновационный РСМ «Великороссы». По мнению академика Е. М. Примакова, мы не можем вернуться к предыдущей парадигме советского управления[4], также и не можем вернуться к Комсомолу, но взять лучшее и добавить перспективное на базе современного нам ничто не мешает, это наш исторический опыт, наш национальный капитал, это будущее нашей молодежи, нашего Отечества. Это наше будущее и наш фундамент - основа любого строительства, построения нового общества — общества будущего, будущего Великого Отечества — Единой и Великой России, которая будет началом построения всего мирового сообщества «по принципу домино».

Новая идеология «Дело каждого — успех России».

В продолжении программы нашего государства министерство и союз провозглашает принцип «Дело каждого — успех России», повсеместно распространяя положительный образ предпринимателя, государственного деятеля, промышленника, банкира — занятого человека, труженика. Это направление называется: «Занят - значит счастлив.», «Трудится — значит жить».

Бизнес, государственное управление — это большой и очень ответственный труд, для которого нужны и опыт, и образование. А предприниматель — это ещё и деятельность на свой страх и риск, которая не прощает ошибок и безответственности за свои действия. На благодатной почве демократии, в нашей стране, при условии сочетании многолетней практики и обучения, каждый сможет стать великим ученым, врачом, космонавтом, инженером, преподавателем, промышленником, банкиром, управленцем, государственным

деятелем, на котором лежит огромная ответственность за будущее нашей страны, нашего Отечества и нашего народа.

С целью поддержания этой деятельности необходимо издавать журналы, газеты, вести передачи на телевидении, использовать возможности интернета и социальных сетей, увлекая за собой молодежь, вести работу со всеми общественными объединениями молодежи, создавать реестр молодежных организаций, поддерживать молодежное, патриотическое, юнармейское, волонтерское движение.

Идея четвертой промышленной революции объединяет молодежь всего мира.

Идея строительства нового мира объединяет всю молодежь мира. Как самая передовая часть населения, молодежь не может оставаться в стороне от происходящих коренных изменений. Общаясь, учась, образуясь рука об руку молодежь мира сможет стать друзьями России. Одной из важнейших направлений деятельности будет являться международное сотрудничество.

Сегодня есть возможность вести работу с городами - побратимами Тулы, организовывать обмены студентами, отправлять талантливых Туляков в международные университеты, а также принимать молодежь из зарубежных стран. Каждый студент должен понимать, что он может рассказать о своей Великой России, уважать патриотизм и традиции другой страны. Иностранцы будут понимать, что Россия — это не только Москва, медведей у нас на улице нет, а русские — это друзья, дружелюбный, интересный народ.

Один из прекрасных примеров реализации демократичной молодежной политики без межнациональных конфликтов, политики дружбы народов и формирования друзей России является пример Российского университета дружбы народов. Уникальный вуз более 50 лет создаёт свою модель нового молодежного многонационального мира, в котором неважно, какой ты национальности, вероисповедания, религиозных взглядов, помогающий формировать образ настоящей России: гостеприимной, дружелюбной, развитой страны со своей неповторимой культурой, традициями и прекрасными ценностями в глазах международной молодежи. После окончания которого практически невозможно остаться безучастным и равнодушным к нашей стране и всему миру. Это яркий пример реализованной молодежной политики на принципах гуманизма, демократии, дружбы народов, дружбы с Россией, торжества разума, науки и культуры, внедренный в дружественные 154 страны мира на протяжении всего своего существования. Этот курс продолжает министр образования, председатель ВАК, академик Российской Академии образования, ректор РУДН, стоявший у истоков Университета, Владимир Михайлович Филиппов, внесший личный большой вклад в сфере образования, науки и культуры, молодежной политики. Развивая и продолжая лучшие традиции РУДН, сегодня создается сегодня новый бренд: RUDN University, целью которого является укреплению позиции наших отечественных ВУЗов на мировой арене.

Свобода - значит ответственность.

Необходимо освещать идею свободы, как идею ответственности. Быть свободным значит действовать без принуждения, по собственной воле. Быть свободным - значит быть ответственным.

Популяризация получения образования.

«Что может быть выше знаний? То ради чего стоит жить находится не в голове, но в сердце.» - это цитата из одного фильма, пропагандирующего высокообразованных людей, их важнейшее место вообще в истории.

Молодой человек Великой России — Великоросс должен всегда совершенствоваться: учиться и применять знания на практике, использовать прогрессивные методы образования. Необходимо создавать новые формы Университетов, например на базе Институтов Академии наук, где молодые люди могут принять участие в разработке сегодняшних проблем, будучи студентами, применяя свои знания на практике и донося их до широкой общественности.

Нельзя отрицать важность рабочих профессии, учиться работать руками — это очень важно. Если молодой человек выбирает ручной труд, это не значит, что такой труд не приносит удовлетворение. Стыдно — не работать, не учиться и ничего не делать, стыдно быть тунеядцем, бесцельно и бесполезно прожигать свою жизнь.

Только сочетая теорию и практику может выйти высококвалифицированный профессионал, а основная задача построения карьерной лестницы, не в том, что возможно занять более высокую должность, а в умении ответственно подходить к выполнению своей работы, высокопрофессионально и качественно её выполнять, то есть — по совести. Основная цель Великоросса — стать профессионалом своего дела. В рамках Четвертой промышленной революции пойдет гонка компетенций, молодежь Великой России к этому готова.

Инноватор и изобретатель.

Увеличение инновационного человеческого капитала — одно из важнейших направлений деятельности министерства. Молодежь должна активно участвовать в исследованиях, научных конкурсах на получение грантов, новых материалов и внедрении разработок в жизнь. Изобретатель — гений от науки, инноватор — гений от маркетинга, одно без другого невозможно. Необходимо развивать и давать возможность молодежи реализовываться через эту сферу, в Тульском регионе возможно открыть не просто «Кванторий», а филиал «Сколково» - российской силиконовой долины.

Министерство должно поддерживать инициативы талантливой молодежи и юношества, и стать тем органом, где будет собираться информация о всех конкурсах, грантах, научно - практических выставках, форумах, съездах, конференциях.

Любить и развивать свою малую Родину.

Большинство молодых людей не может найти себя в родных городах и стремятся их покинуть. Многие молодые люди не могут найти себя, работу после получения диплома и уезжают в крупные города. Целью министерства молодежной политики Тульской области станет снятие административных барьеров, связанных с трудоустройством молодежи, налаживание обратной связи, при котором любой молодой человек может обратиться со своей проблемой.

Возрождение целевого обучения с распределением после него на предприятия области с целью подтверждения специальности, помощь в организации практик для молодых специалистов — это тоже задачи министерства. В Тульской области уже работает центр «Родина», который устраивает ярмарки вакансий для молодых специалистов, это направление надо развивать.

Активное внедрение программы «Молодой специалист на селе», «Земский доктор» - тоже важнейшие задачи.

Семья — это семь Я.

Одной из важнейших задач социально - экономического развития региона является улучшение демографической ситуации, что отражено в программе социально - экономического развития Тульской области.[6]

Популяризация принципа: «Семья — это семь я», «Семья без деток — неполная семья», «Ребенок не беда, а счастье» в мерах стимулирования создания многодетных семей, необходимая часть работы в данном направлении, заключающееся в создании условий для семей, защиты интересов, реализации государственной программы «Молодая семья», улучшение качества образовательных, социальных, медицинских услуг, мер социальной поддержки, улучшения жилищных условий, а также профилактики аборт и освещение той разрушительной роли аборта для здоровья семьи и для здоровья женщины.

Быстрее, выше, сильнее.

«Спортивный — синоним красивый целеустремленный труженик». Популяризация занятий физической культурой широких масс молодежи, стимулирование участие молодежи в спортивных соревнованиях отражает новый облик молодого здорового спортивного человека, а значит и успешно.

Высокоэффективный - значит здоровый.

Здоровый образ жизни — необходимая часть жизни высокоэффективного человека. Занятому и успешному молодому человеку нет необходимости курить, употреблять спиртные напитки, наркотики.

«Курить — не модно.», «Курящий — значит слабый.», «Наркоман — значит зависимый и слабый», «Только слабый человек не может сказать нет наркотикам».

Профилактика противодействию наркомании, просвещение молодого поколения о той короткой жизни и несчастной жизни, который живет наркоман - необходимые меры в этом направлении.

Мы за мир.

Молодежь всегда выступала за мир, согласие, братство и равноправие. В современном мире не должно быть место войнам, конфликтам и терроризму. В эту работу должны быть вовлечены медиа - и социальные сети, где молодежь объединяется против этих проявлений. Прекрасный пример реализации этого направления проект первого канала «ЖИТЬ»: «Кто может отнять жизнь?», в котором должна активно принимать участие и его развивать наша молодежь.

Духовное развитие.

Российский молодой человек воспитан на принципах справедливости, равенства, порядочности, братства, идеалах демократии, гуманизма и дружбы народов, независимо от расы, вероисповедания и нации. Любая религия приводит человека к одинаковым нравственным началам: совести, справедливости, терпению, мудрости, благожелательности, уважению к родителям и старшим, ценности семьи, материнства, уважения к истории малой Родины, нашего Отечества. Это должны быть не просто слова, а принципы, на которых строится поистине счастливая жизнь. Если жизнь человека строится против его врожденных принципов и понимания добра, то он не ощущает себя счастливым в своей деятельности. В этом направлении будет сформирован свой комплекс мероприятий с привлечением представителей всех конфессий.

Чистый дом.

«У природы нет мусора!», «Все связано со всем», «Природа знает лучше», «Все должно куда - то деваться», «Ничто не дается даром» - фундаментальные законы природы, которые дети должны усвоить с детства, прививая тем самым трепетное и бережное отношение к природе.

Необходимость экологического просвещения и построения гармоничных отношений с природой — одна из важнейших задач человечества, и молодой человек не должен находиться в стороне от этих проблем. Возможно возратить сбор макулатуры, пластиковых бутылок, сдачи стекла, металлолома молодыми людьми в пункты приема, это позволит ряду отраслей получить необходимое сырье. Субботники, очищение лесов от мусора — это те акции, которые позволяют содержать нашу прекрасную Тульскую область и Родину в чистоте.

Заключение.

В качестве мер по приумножению человеческого капитала в исследовании предложено создать инновационное министерство молодежной политики, написана идейная концепция министерства, а также проведен мысленный эксперимент по внедрению модели министерства по Тульской области. Сделана выборка из пяти ближайших областей, согласно Национального инвестиционного рейтинга, динамики развития, промышленного производства, тех целей и задач, которые стоят перед областью, было выбрана Тульская область, как наиболее подходящая по заданным критериям, и создана идейная концепция основных направлений работы министерства молодежной политики Тульской области, которая станет основой для разработки документов стратегического планирования — программы министерства - согласно политике Президента, Правительства нашей страны и мировых тенденций социально - экономического развития. Для лучшего стимулирования развития человеческого капитала министерство станет координатором Российского союза молодежи «Великая Россия» — РСМ «Великороссы». Эти меры будут отражением третьего этапа институциональных реформ и подготовят страну к экономическому прорыву, после внедрения в практику, внесения корректировок в программу, концепцию при необходимости, подготовки проекта закона и получения соответствующих результатов данную модель можно внедрять в масштабах всей страны.

Таким образом, считаю своим долгом, отметить, что Министерство молодежное политики должно быть центральным органом управления, объединяющим все направления государственной молодежной политики, выполняющей волю, программы и задачи Президента и Высшего Руководства нашей страны, создающим инновационный человеческий капитал, решая важнейшие вопросы кадровой политики нашего Великого государства.

От Великой России к Единой России.

Литература:

[1]Е.И.Гальперина «Роль и приумножение человеческого капитала во Второй индустриализации России» / Е.И. Гальперина / Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инновационно - технологическое развитие науки»(5 апреля 2017 г. Волгоград) в 3 ч. Ч.1, / - Уфа, Аэтерна — 290 с.

[2]Г.О. Греф Диссертация на тему: «Развитие и перспективы структурных институциональных реформ в российской экономике» // Москва, 2011 год, 193 с.

[3]Предвыборная программа Партии «Единая Россия» на выборах депутатов Государственной Думы ФС РФ VII созыва / [http:// er.ru / party / program /](http://er.ru/party/program/)

[4]Е.М. Примаков «Восемь месяцев плюс» / Москва, Изд. - во Мысль, 2002, 321 с.

[5]Программа Президента РФ Владимира Владимировича Путина 2012 - 2018. Проект. / [http:// er.ru / news / 71489 /](http://er.ru/news/71489/)

[6]Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ / <http://asi.ru/investclimate/rating/>

[7]Указ Губернатора Тульской области № 102 от 11.07.2016 года «Об утверждении основных направления деятельности правительства на период до 2021 года».

© Е.И. Гальперина, 2017

УДК 33

Д.Т. Гарифуллин

студент 5 курса заочного отделения

направления «Землеустройство и кадастры»

Башкирский Государственный Аграрный Университет

г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В данной статье автором рассматриваются методы оценки земельного участка и недвижимости.

Ключевые слова

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ, ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО, РАЗВИТИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Недвижимое имущество в настоящее время является важным объектом экономического исследования и анализа. Повторяющиеся спады и кризисы экономики, стремление к наличию развитого рынка недвижимости – все это провоцирует его участников постоянно совершенствовать свой инструментарий анализа формирования стоимости недвижимости и ее оценки, а также изучать влияние прямых и косвенных факторов, оказывающих влияние на рынок недвижимости, присутствующих как на самом рынке, так и в смежных областях. При этом развитие рынка недвижимости сопровождается большим количеством заключенных сделок купли - продажи. Актуальность вопросов оценки недвижимости и земельных участков обусловлена тем, что на сегодняшний день, результаты определения стоимости недвижимости, становятся более актуальными и востребованными.

Рынок недвижимости - сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка, т.е. процессов производства (создания), потребления (использования) и обмена объектов недвижимости и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктуры и правовой среды рынка).

Собственность и земельные отношения для России всегда были определяющими в ее социально - экономическом развитии. Поэтому оценочная деятельность являлась одним из главных направлений государственной политики. Основы ее начали формироваться в России еще в конце XV в., а к концу XIX в. оценочные работы были проведены практически для всех видов недвижимого имущества. Оценивали земли в то время по их стоимости или доходности. В первые годы советской власти оценено было огромное количество земель частного, государственного и общественного владения и других видов недвижимости. С конца 20 - х гг. прошлого столетия оценку земли, находящейся в частной собственности, прекратили, а земель государственной и кооперативно - колхозной собственности продолжали оценивать на высоком уровне.

Сейчас на рынке недвижимости представлены жилые квартиры и комнаты, офисные здания и помещения, здания производственного и торгового назначения, коттеджи, дачи и сельские дома с земельными участками. В практике экономических субъектов появляется множество случаев, когда возникает необходимость оценить рыночную стоимость имущества. Без оценки стоимости не обходится ни одна операция по купле - продаже имущества, кредитованию под залог, страхованию, разрешению имущественных споров, налогообложению и т. д. В соответствии с ФЗ - 135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» оценка объектов собственности является обязательной при приватизации, передаче в аренду или в доверительное управление, продаже, национализации, выкупе, ипотечном кредитовании, передаче в качестве вклада в уставной капитал [1].

Определение рыночной стоимости объектов недвижимости представляет собой сложный и уникальный процесс, поскольку практически невозможно найти два абсолютно идентичных объекта. Даже в том случае, когда здания построены по одному типовому проекту, но расположенные на разных земельных участках, их стоимость может значительно различаться. Как следует из положений стандартов, «все методы, процедуры и техники измерения рыночной стоимости, если они основаны на рыночных показателях и при этом правильно применены, ведут к одному и тому же выражению рыночной стоимости». Доходный подход применяется для оценки недвижимости, которая приобретается и продается на основе ее способности приносить доход, и направлен на определение стоимости недвижимости как текущей стоимости будущих доходов. Сравнительный подход достаточно прост в применении, дает более вероятную цену на конкурентном рынке. Затратный подход позволяет наилучшим образом учесть конструктивные особенности и физическое состояние объекта оценки, но при расчете восстановительной стоимости приходится полагаться на усредненные индексы пересчета в текущие цены, что может привести к ошибкам [3].

В настоящее время особенностями развития оценочной деятельности в Российской Федерации является отставание законодательной базы от практики, в данное время происходит выработка основополагающих принципов и методов оценки имущества. Развитие оценочной деятельности в Российской Федерации заключается в формировании нормативной правовой базы. Можно отметить, что современный этап развития рынка оценочных услуг во многом напоминает период, уже пройденный Россией в конце прошлого века. Поэтому всесторонний учет уроков развития русской оценочной статистики поможет избежать повторения старых ошибок. Развитие рынка недвижимости

напрямую связано с политико - правовыми основами и экономической ситуацией в стране. Современное Российское законодательство при всем своем несовершенстве позволяет развиваться широкому спектру отношений в области недвижимости: купле - продаже, дарению, найму и т.д.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.07.1998г. №135 - ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 05.07.2016) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Доступ из справ. - Некоммерческая интернет - версия «Консультант Плюс».

2. Байгильдина Г.Р., Миндибаев Р.А., Ситдикова Р.Р. Оценка рыночной стоимости недвижимости на примере Дюртюлинского района Республики Башкортостан. В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК Материалы Международной научно - практической конференции в рамках XXVI Международной специализированной выставки «Агрокомплекс - 2016» С.262 - 267.

3. Варламов А.А. Оценка объектов недвижимости: учебник / Варламов А. А. Комаров С. И.; под общ. ред. А.А. Варламова. – М.: ФОРУМ, 2010 г. – 288 с.

4. Оценка недвижимости: учебное пособие / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есинов, С.К. Мирзажанов, Москва. 2011. – 752с.

5. Пылаева А.В. Развитие кадастровой оценки недвижимости [Текст]: монография / А.В. Пылаева, Нижегород. гос. архитектур. - строит. ун - т. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2012. – 130 с.

© Д.Т. Гарифуллин, 2017

УДК 33

Н. Х. Гагауллин

студент 4 курса экономического факультета, БГАУ
г. Уфа Россия

СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ (НА ПРИМЕРЕ СПК «БАЗЫ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Агропромышленное производство в Республике Башкортостан всегда находилось в особой зоне риска, в связи с природно - климатическими особенностями региона.

Большой урон сельскому хозяйству республики наносили засухи в 2010 – 2012 годах, на территории Республики Башкортостан вышло 1,4 млн. га посевов сельскохозяйственных культур, общий материальный ущерб составил 15,2 млрд. рублей[5].

В связи с этим вопрос о страховании сельскохозяйственных культур является особенно актуальным. В рамках данной проблемы, рассмотрим возможные способы страхования урожая зерновых культур с государственной поддержкой в СПК «Базы» Чекмагушевского района Республики Башкортостан.

Страхованию подлежит урожай зерновых, масличных, технических, кормовых культур (кроме посевов на выпас), картофеля, овощей, бахчевых и многолетних насаждений (виноградников, плодовых, орехоплодных ягодных культур, хмеля и чая) на всей площади посева (посадки) культуры (группы культур).

Перечень видов сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, в отношении которых может быть заключен договор сельскохозяйственного страхования, определяется планом сельскохозяйственного страхования, утвержденным уполномоченным органом и действующим на год заключения договора сельскохозяйственного страхования[4].

Таблица 1
Отчет о производстве и себестоимости продукции зерновых культур
за 2015 г. в СПК «Базы».

Культура	Площадь посева		Сбор (выход) продукц.	Урожайность		Реализовано	Себестоимость
				Ср.	Факт.		
Зерновые	посеянная, га	посеянная, га	всего, га	1 га, ц	1 га, ц	руб. / ц	единицы продукции, руб.
		13840	13840	554846	42,2	40,1	864,1

Цель страхования: страхование урожая зерновых культур для избежания финансовых потерь. Страховой компанией будет выступать СК «Альянс» Культура для страхования: зерновые культуры.

Площадь посева яровых зерновых: 13840 га; Средняя урожайность: 42,2 ц / га; Цена реализации: 864,1руб. / ц.

$$C_c = S \times U_{cp} \times P \quad (4),$$

Где: C_c - Страховая стоимость, руб; S - Площадь посева, га; U_{cp} - Урожайность средняя, ц / га; P - Цена реализации, руб.

$$\text{Страховая стоимость} = 13840 \text{ га} \times 42,2 \text{ ц / га} \times 864,1 \text{ руб.} = 504,7 \text{ млн. руб.}$$

Рассмотрим вариант осуществления страхования урожая зерновых, когда страховая сумма будет равна действительной стоимости (100 %).

Далее можно рассчитать величину страховой премии:

$$C_{п} = C_c * C_{т} / 100 \quad (5),$$

Где: C_c - страховая сумма,

$C_{т}$ - страховой тариф

$$C_{п} = 504,7 \text{ млн. руб.} \times 22,52 \% / 100 = 113,7 \text{ млн.}$$

Как уже отмечалось выше, страхователю - сельхозпроизводителю, решившему воспользоваться государственной поддержкой, приходится сталкиваться с тем фактом, что господдержка в виде субсидии в конкретном договоре страхования во многих случаях будет ниже 50 %, продекларированных в Законе об агростраховании[8].

Дело в том, что расчет размера субсидии производится согласно Приказу Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19.02.2015 г. № 64 "Об утверждении форм документов, предусмотренных Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 г. № 1371", в котором приведены формулы расчета величины субсидируемой части страховой премии[9].

Эта величина зависит от соотношения предельного размера ставки для расчета размера субсидий и размера страхового тарифа, актуарно рассчитанного страховой компанией по данному конкретному договору страхования (в нашем случае договор страхования 13840 га зерновых культур СПК «Базь»).

Рассчитаем размер государственной субсидии в составе страховой премии по нашему конкретному договору страхования, которую получит хозяйство при наступлении страхового случая.

$$\text{СПсуб.} = \text{СС} \times \text{СТ пред.} / 100 \text{ (6)},$$

Где: СС – страховая сумма;

СТпред. – предельный размер ставки для расчета размера субсидий

СПсуб - страховая премия, подлежащая субсидированию

Предельный размер ставки для расчета субсидий при страховании в растениеводстве в Республике Башкортостан составляет 6,4 % .

$$\text{СПсуб.} = 504,7 \text{ млн. руб.} \times 6,4 \% / 100 = 32,3 \text{ млн.}$$

Следует особо подчеркнуть, что величина СПсуб.= 32,3 млн. руб. не есть сумма, которую государство уплачивает страховщику, она есть условно - базовая величина, названная «размер страховой премии, подлежащей субсидированию», которая в дальнейших расчетах будет использоваться для исчисления размера субсидий за счет средств бюджетов[6].

Теперь, после вышеприведенных пояснений, можно рассчитать размер субсидий за счет средств федерального бюджета по нашему договору страхования. Для этого воспользуемся формулой, также приведенной в Приказе Минсельхоза РФ № 64:

$$\text{Сфб} = \text{СПсуб.} \times 50 / 100 \times \text{У}_i \text{ (7)},$$

Где: Сфб – размер субсидий за счет средств федерального бюджета

У_i – уровень софинансирования расходного обязательства субъекта

СПсуб - страховая премия, подлежащая субсидированию

Уровень софинансирования из федерального бюджета расходных обязательств для Республики Башкортостан составляет 0,899.

$$\text{Сфб} = 32,3 \text{ млн.} \times 50 / 100 \times 0,899 = 14,4 \text{ млн. руб.}$$

Необходимо пояснить, что в нашем случае страховой тариф (22,52 %) превышает предельный размер ставки для расчета субсидии (6,4 %).

Следовательно, из расчетов видно, что хозяйство получит субсидию из бюджета в размере 14,4 млн. руб.

$$113,7 \text{ млн.} - 14,4 \text{ млн.} = 99,3 \text{ млн.руб.}$$

Следовательно, остальные 99,3 млн.руб. СПК «Базь» придется выплатить из собственных средств, а размер субсидии составит всего около 12,7 % от страховой премии.

Напомним, что Закон об агростраховании устанавливает, что «субсидии предоставляются на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования, на расчетный счет страховщика в размере пятидесяти процентов начисленной страховой премии».

Предположим далее, что в период действия страхового договора в результате сильной засухи погибло 50 % площади посевов.

Страховой убыток (Уб) был рассчитан по следующей формуле:

$$\text{Уб} = \text{Ущ} \times \text{Действ.Ст} \times \text{Уср} - \text{Урожайность средняя, ц / га} (8),$$

Где: Уб - страховой убыток,

Ущ - ущерб в результате наступления страхового случая, рассчитанный как площадь поражения га.

Уср - Урожайность средняя, ц / га;

Действ.Ст – цена реализации.

$$\text{Уб} = 6920 \text{ га} \times 42,2 \text{ ц / га} \times 864,1 \text{ руб.} = 252,3 \text{ млн. руб.}$$

Тем самым, хозяйство понесло убыток 252,3 млн. руб. Так как, в договоре страхования не указана ни одна из франшиз, страховая выплата (СВ) будет равна величине убытка:

$$\text{СВ} = \text{Уб} = 252,3 \text{ млн. руб.}$$

Остается рассчитать экономическую выгоду:

$$\text{ЭВ} = \text{Действ.Ст} - \text{Уб} - \text{СП} + \text{СВ}, (9)$$

Где: ЭВ – экономическая выгода,

Действ.Ст - действительная стоимость,

Уб - страховой убыток,

СП – страховая премия,

СВ – страховая выплата.

$$\text{ЭВ} = 504,7 \text{ млн. руб.} - 252,3 \text{ млн. руб.} - 99,3 \text{ млн.руб.} + 252,3 \text{ млн. руб.} = 405,4 \text{ млн.руб.}$$

Данные расчеты показали, что экономическая выгода для СПК «Базы» будет составлять 405,4 млн.руб[7].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. СТРАХОВЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СТРАХОВАЯ НАУКА О СУЩНОСТИ СТРАХОВАНИЯ Ефимов О.Н. В сборнике: Пути развития теории и практики современного страхования Сборник тезисов международной научно - практической конференции, посвященной 10 - летнему юбилею кафедры управления рисками и страхования. 2012. С. 81 - 86.

2. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно - практические рекомендации. Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, HeinrichBöcking - Str. 6 - 8, 66121Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012, 517 с.

3. Никитин А. Бюджетная поддержка страхования посевов сельскохозяйственных культур / А. Никитин // АПК: экономика, управление. - 2013. - № 4. - С. 31 - 34.

4. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Страхование как основной метод регулирования сельскохозяйственных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 19 - 26.

5. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан.

6. КАТЕГОРИИ СТРАХОВАНИЯ Ефимов О.Н. В сборнике: Страховой рынок Российской Федерации в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития. Материалы Международной научно - практической конференции. главный редактор кандидат технических наук, профессор В.И. Минеев, ответственные редакторы: Домнина О. Л., Злобин Е. В.. 2012. С. 196 - 204.

7. СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОСТРАХОВАНИЯ В МИРЕ Ефимов О.Н. Саратов, 2014

8. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОБЩЕГО И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ Ефимов О.Н. Учебное пособие / Саратов, 2014.

9. НИЩЕТА СТРАХОВАНИЯ Ефимов О.Н. В сборнике: Страховые интересы современного общества и их обеспечение материалы XIV Международной научно - практической конференции. 2013. С. 284 - 289.

© Н. Х. Гатауллин, 2017

УДК 332

Э.А. Гильманова

студентка 4 курса заочного отделения
направления «Землеустройство и кадастры»
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей науки и практики, в частности, оценки стоимости недвижимости.

В течение последних десятилетий недвижимость в России все больше привлекает внимание инвесторов, основной причиной которого является последовательная государственная политика, направленная на развитие экономики. К настоящему моменту создана правовая основа, необходимая для дальнейшего развития рынка недвижимости. Достаточно динамично функционирует рынок жилых помещений, который составляет около 75 % сделок. Существенным наполнением обладает предложение коммерческой недвижимости, имеют место крупные сделки с промышленными объектами и земельными участками. [2]

Рынок недвижимости в настоящее время – один из самых динамичных рынков нашей страны, один из самых привлекательных объектов инвестирования. Важное значение он приобретает именно сейчас, когда ситуация в мире очень не стабильна: специалисты не могут дать точных прогнозов о ценах на нефть, прогнозируют снижение курса доллара, - недвижимость остается практически единственным гарантом сохранности сбережений.

Деление имущества на движимое и недвижимое имущество берет свое начало со времен римского права. В понятие недвижимого имущества входят физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и все, что неотделимо с ними связано

или является обслуживаемым предметом, а также права, интересы и выгоды, обусловленные владением объектами.

Процесс оценки недвижимости предполагает четкое определение собственно объекта оценки, его идентификацию, установление оцениваемых прав, обоснование выбора информационной базы при проведении информационной базы при проведении расчетов и сведение к минимуму различных допущений и предположений в отношении используемых в расчетах данных.[3]

Оценка недвижимости представляет собой определение стоимости недвижимости затратным, доходным и сравнительным подходами в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями этики оценщика.

Нормативно - правовое регулирование оценочной деятельности в Российской Федерации имеет следующую иерархическую структуру: Конституция Российской Федерации; Кодексы Российской Федерации (к оценочной деятельности прямое отношение, прежде всего, имеют Гражданский Кодекс, Налоговый Кодекс, Земельный Кодекс, а опосредованно – все остальные, в том числе, Градостроительный и Уголовный Кодексы); Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»; Федеральные стандарты оценки (ФСО); Стандарты и правила оценочной деятельности саморегулируемых организаций оценщиков (далее – СРОО); Прочие документы уполномоченных органов (например, методические рекомендации Минэкономразвития или Национального совета по оценочной деятельности).

Активному развитию оценки недвижимости в нашей стране способствует сложившаяся ситуация на рынке недвижимости.

Объективная оценка различных видов стоимости (рыночной, инвестиционной, залоговой, страховой, налогооблагаемой и других) недвижимого имущества необходима:

- при операциях купли - продажи или сдачи в аренду;
- при акционировании предприятий и перераспределении имущественных долей
- для привлечения новых пайщиков и дополнительной эмиссии акций;
- при кадастровой оценке для целей налогообложения объектов недвижимости: зданий и земельных участков;
- для страхования объектов недвижимости;
- при кредитовании под залог объектов недвижимости;
- при внесении объектов недвижимости в качестве вклада в уставный капитал предприятий и организаций;
- при разработке инвестиционных проектов и привлечения инвесторов, в том числе зарубежных;
- при ликвидации объектов недвижимости;
- при исполнении прав наследования, судебного приговора;
- при других операциях, связанных реализацией имущественных прав на объекты недвижимости.

Правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки на территории РФ для целей совершенствования сделок с объектами оценки регулируется Федеральным законом «Об оценочной деятельности РФ» № 135 - ФЗ 29.07.1998г. (ред. от 03.07.2016, с изм. от 05.07.2016)

При стоимостной оценке жилой недвижимости учитывается не только индивидуальные характеристики объекта по техническому и кадастровому паспорту, но и внешние факторы. Дополнить информацию о влиянии внешних факторов на стоимостную оценку можно при опросе собственников жилья оцениваемой квартиры.

Физическое лицо, производящее оценку недвижимости и являющееся членом саморегулируемой организации, при выполнении договорных обязательств имеет право самостоятельно применять методы оценки объекта в соответствии со стандартами.

После оценки стоимости жилой недвижимости оценщиком, собственник выставляет ее на продажу, обращаясь к риэлтерскому агентству. Риэлтерское агентство по поручению владельца жилой недвижимости вступает переговоры с покупателями о величине цены рассматриваемого объекта.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135 - ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 05.07.2016) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Доступ из справ. - Некоммерческая интернет - версия КонсультантПлюс
2. Мурзин А.Д. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент: учебное пособие / Ростов н / Д:Феникс,2013. – 382с.(Высшее образование).
3. Петров В.И. Оценка стоимости земельных участков: учебное пособие / под ред. М.А.Федотовой. – 2 - е изд., перераб. И доп. –М.: КНОРУС,2008. - 224с.
4. Федотова М.А., Уткин Э.А. Оценка недвижимости и бизнеса. Учебник. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство «ЭЖМОС», 2000г. - 352с.
5. Байгильдина Г.Р., Миндибаев Р.А., Ситдикова Р.Р. Оценка рыночной стоимости недвижимости на примере Дюртюлинского района Республики Башкортостан. В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК Материалы Международной научно - практической конференции в рамках XXVI Международной специализированной выставки «Агрокомплекс - 2016» С.262 - 267.

© Э.А. Гильманова, 2017

УДК 338

Л.Ш. Гимадиева

к.э.н., доцент кафедры ЭПС

Казанский государственный архитектурно - строительный университет

г. Казань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

В административно - плановой экономике не было понятия инвестиционно - строительной деятельности. Инвестиции и строительство существовали автономно друг от друга, но пересекались друг с другом через директивные документы: лимиты капитальных вложений, титульные списки строек и т.д.

Рыночная экономика создает объективные условия для того, чтобы процессы накопления финансовых ресурсов и их материализации в виде основных фондов сблизились во времени и были взаимоувязанными и взаимозависимыми. Инвестиционно - строительная деятельность реализуется путем определенного взаимодействия производственных, функциональных, организационных и институциональных структур, т.е. участников субъектов инвестиционно - строительной деятельности, образующих в совокупности инвестиционно - строительный сектор российской экономики.

Инвестиционно - строительная деятельность – это практическая (финансовая, организационная, производственная, экономическая и др.) деятельность государства, юридических и физических лиц по накоплению и получению финансовых ресурсов для инвестиций в основной капитал и их эффективному использованию.

При создании концепции управления деятельностью инвестиционно - строительного комплекса в переходном периоде предполагалось, что государство воздействует на его развитие только через систему экономических рычагов. Совокупность последних, в свою очередь, сформирует рыночные механизмы регулирования экономических процессов в среде строительных организаций различных форм собственности. Однако переход на новые хозяйственные отношения в новых экономических условиях не мог быть обеспечен ранее действовавшим экономическим инструментарием. Если при командно - административной системе действовала схема взаимоотношений государства и хозяйствующих субъектов строительной отрасли только через вертикальные структуры и связи управления, то в рыночных условиях эта схема разрушена. За несформированностью необходимых рыночных институтов и ликвидации ранее действовавших хозяйственных механизмов командно - административной системы возросла роль государства в регулировании деятельностью этого сегмента экономики. Отсутствие механизма регулирования деятельности организаций и предприятий инвестиционно - строительного комплекса в условиях переходного периода к рынку, а также объективные условия, которые сложились в настоящее время во всех отраслях экономики, замедляют и сковывают процесс формирования регулируемого рынка в инвестиционно - строительной сфере, приводят к негативным последствиям в сфере производства.

В настоящее время сложилась ситуация, при которой инвестирование в крупное производство и капитальное строительство сопряжено с высокой долей риска. Это привело к свертыванию производства, спаду и депрессии во всех отраслях, серьезным социальным последствиям. Ускорению развития инвестиционно - строительной деятельности препятствуют следующие причины: отсутствие стратегического инвестора, недостаток инвестиций, высокие инвестиционные риски, тяжелое финансовое состояние большинства предприятий и, как следствие, низкая инвестиционная привлекательность предприятий. В результате возникла необходимость создания инфраструктуры инвестиционно - строительного рынка, изменения воспроизводственной и технологической структуры капитальных вложений, мобилизации инвестиционных ресурсов для развития производственной и транспортной систем республики, строительства объектов социально - культурного назначения и др.

Одним из путей преодоления кризиса на общегосударственном уровне является совершенствование сложившихся, а также определение новых форм и методов формирования механизма государственного регулирования деятельности строительных

организаций и предприятий с учетом рыночных отношений. Цель государственного регулирования состоит в своевременном определении момента постепенной децентрализации управления и предоставления большей свободы хозяйствующим субъектам. Для этого необходимо решение следующих задач:

- совершенствование системы налогов;
- установления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования природными ресурсами, не противоречащими действующему законодательству;
- расширения возможностей использования различных форм обеспечения при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;

С учетом современных тенденций развития экономики, наиболее востребованным является не прямое, а косвенное государственное регулирование деятельности участников инвестиционно - строительного комплекса.

Успех процесса реформирования экономики может быть успешным лишь при создании:

- развитой сферы материального производства, как необходимого условия достижения высокой инвестиционной активности;
- обеспечения постепенности и комплексности проведения реформирования экономики;
- создания развитой конкурентной среды, как неперемного условия для либерализации цен;
- выработки четких стратегических целей;
- функционирования рыночных механизмов с осознанным государственным регулированием.

Использование инструментов налоговой, амортизационной, кредитно - финансовой политики позволит осуществить это регулирование.

Степень и характер государственного вмешательства в социально - экономические процессы может быть весьма разнообразным и зависит от стадии экономического цикла, состояния рыночной конъюнктуры и тенденций развития. Эффективность его воздействий определяется тем, насколько управляющая подсистема владеет современными методами анализа постоянно меняющейся ситуации в ИСК и принимает ли адекватные этой ситуации организационно - управленческие решения. Роль государства может меняться от полного невмешательства до абсолютного контроля над отраслями.

Основными задачами государственного регулирования инвестиционно - строительной сферы на региональном уровне являются [1, 173]:

- создание регулирующей системы регионального инвестиционно - строительного комплекса;
- разработка стратегии выхода ИСК из кризиса (или стагнации);
- подготовка проектов законодательно - правовых актов, обеспечивающих правовое сопровождение регулирующих механизмов в ИСК;
- разработка механизмов эффективного управления федеральными целевыми программами ИСК;
- создание отраслевой системы маркетинга;
- преодоление технологической отсталости.

Государственное регулирование инвестиционно - строительным комплексом осуществляется по четырем направлениям [2, 295]:

1. Нормативно - правовое регулирование;
2. Создание условий для инвестирования
3. Координация и регулирование отношений между участниками инвестиционно - строительной деятельности;
4. Непосредственное участие в управлении проблемными инвестиционно - строительными проектами.

В процессе регулирования инвестиционно - строительного комплекса региона роль государства как административного регулятора инвестиционной деятельности недостаточна. Оно должно стать активным ее участником, то есть выполнять предпринимательские функции. Это, в свою очередь, стимулирует развитие конкурентных отношений между различными субъектами ИСК, повышает заинтересованность государства в эффективном регулировании инвестиционно - строительной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Сайфуллина Ф.М. Инвестиционно - строительная деятельность в Татарстане // Российское предпринимательство. 2009. № 11 - 1.
2. Филиппов А.С. Государственное управление региональным инвестиционно - строительным комплексом в период экономической нестабильности (на примере Санкт - Петербурга) // Вестник гражданских инженеров. 2015. № 6(53).

© Л.Ш. Гимадиева, 2017

УДК 33

Г.Р. Гималетдинова
студентка 5 курса заочного отделения
направления «Землеустройство и кадастры»
Башкирский Государственный Аграрный Университет
г.Уфа, Российская Федерация

ОПЫТ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛОГО ДОМА В ДЕРЕВНЕ СТАРОКУЗЯКОВО АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Развитие в России рыночных отношений потребовало формирования нового вида деятельности - оценочной. Оценочная деятельность является составной частью процесса реформирования экономики и создания правового государства.

В настоящее время созданы и функционируют международные организации по оценке недвижимости. Одна из главных целей этих организаций – выработка единых стандартов оценки.

В странах с переходной экономикой, к которым относится и Российская Федерация, оценка земельных участков и иных объектов недвижимости стала одной из главных целей экономического развития по следующим причинам:

- оценка имущества становится все более важной для функционирования рынка недвижимости;

- оценка имущества является необходимым основанием для ипотечного кредитования, которое вводится в соответствии с законодательством и, таким образом, будет иметь серьезное воздействие на рынок недвижимости;

- для медленно развивающегося страхового рынка очень важно иметь основание для оценки в целях установления страховых стоимостей недвижимости и рассчитывать соответствующие страховые взносы;

- справедливая система налогообложения недвижимости должна основываться на системе массовой оценки;

- оценка имущества, выполняемая на муниципальном уровне, — важный инструмент управления местными бюджетами.

Мировой оценочной практикой были разработаны эмпирические правила, которые сейчас рассматриваются как руководящие принципы оценки, используемые профессиональными оценщиками.

Поэтому оценка недвижимого имущества необходима:

- при операциях купли - продажи и сдаче в аренду;
- акционировании предприятий и перераспределении имущественных долей;
- привлечении новых пайщиков и дополнительной эмиссии акций;
- кадастровой оценке зданий и земельных участков для целей налогообложения;
- страховании объектов недвижимости;
- кредитовании под залог объектов недвижимости;
- внесении объектов недвижимости в качестве вклада в уставной капитал предприятий и организаций;
- разработке инвестиционных проектов и привлечении инвесторов;
- ликвидации объектов недвижимости;
- исполнении прав наследования, судебного приговора, разрешении имущественных споров;
- других операциях, связанных с реализацией имущественных прав на объекты недвижимости.

С формированием рыночных отношений понятия «недвижимость» и «оценка различных объектов недвижимости» стали широко использоваться на практике, однако их теоретическое обоснование применительно к условиям рынка недвижимости России находится в стадии становления и развития. Наиболее эффективное использование недвижимости становится неотъемлемым принципом оценки недвижимости, который, наряду с другими принципами, также принят российской оценочной практикой.

Стоимость объектов недвижимости формируется под воздействием таких категорий, как полезность, т. е. способность удовлетворить определенные потребности того, кто обладает ею; дефицитность (ограниченность), т. е. относительная доступность; платежеспособный спрос; неограниченная переносимость стоимости.

В рыночной экономике спрос и предложение существенно влияют на рыночную цену недвижимости, а также различные силы, действующие на рынке недвижимости. К ним относятся: физические (воздействие и влияние окружающей среды), экономические, социальные и административные (правительственные) силы.

Наука и практика оценки стоимости недвижимости в Российской Федерации используют три подхода к индивидуальной оценке объектов недвижимости, принятые мировым оценочным сообществом: сравнительный, доходный и затратный.

В данной работе нами проведена оценка рыночной стоимости объекта методом сравнительного анализа продаж, методом определения восстановительной стоимости.

Преимущества каждого метода в оценке рассматриваемого объекта недвижимости определяется по следующим критериям:

- возможность отразить действительные намерения заказчика оценки;
- тип, качество и обширность информации, на основе которых проводится анализ;
- способность параметров, используемых методов, учитывать конъюнктурные колебания и стоимость денежных средств;
- способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость, такие как местоположение, размер, доходность;
- в ходе проведенного исследования об оценке были определены стоимости объекта оценки.

Таким образом итоговая стоимость индивидуального жилого дома общей площадью 96,82м² с земельным участком площадь которого равна 322 м² по улице Матросова, дом №42 с учетом округления составляет 1730000 рублей.

Список использованной литературы:

1. Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО №2) [Электронный ресурс]: приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. №255: (в ред. приказа Минэкономразвития РФ от 22.10.2010 N 509) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф
2. Варламов А.А. Земельный кадастр: В 6 т. Т. 5. Оценка земли и иной недвижимости [Текст]: учебник / А.А. Варламов. - М.: Колос, 2006. - 265 с.
3. Гранова И. В. Оценка недвижимости [Текст]: учебник. - СПб: Питер.: 2001. - 208 с.
4. Оценка недвижимости [Текст]: учебник / Грязнова А.Г. [и др.]; под редакцией Грязновой А.Г., Федотовой М.А. – М.: Финансы и статистика, 2003 г. – 486 с.
5. Байгильдина Г.Р., Миндибаев Р.А., Стафийчук Р.Р. Оценка рыночной стоимости недвижимости на примере Дюртюлинского района Республики Башкортостан. В об: Аграрная наука в инновационном развитии АПК. Материалы Международной научно - практической конференции в рамках XXVI Международной специализированной выставки «Агро - комплекс - 2016». - С.262 - 267.

© Г.Р. Гималетдинова, 2017

УДК 331.101.6:631.11(470.620)

Л.В. Гладких
студентка ФГБОУ ВО «КубГАУ имени И. Т. Трубилина»
В.С. Колесник
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «КубГАУ имени И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Высокоэффективное сельскохозяйственное производство – это базовая основа благополучия общества, без которого невозможно его устойчивое развитие. Краснодарский край занимает первое место в аграрном секторе экономики нашей страны. На протяжении многих лет край лидирует по объему производства основных сельскохозяйственных

культур по сравнению с другими регионами. При этом, обостряется проблема недостаточной обеспеченности сельского хозяйства трудовыми ресурсами, что оказывает влияние на уровень производительности труда.

Производительность труда является одним из важнейших экономических показателей в сфере агропромышленного комплекса [1]. Повышение производительности сельскохозяйственного труда для России является первоочередной задачей, что подтверждается Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором поставлена цель обеспечения повышения производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно уровня 2011 г. [5].

Для оценки уровня производительности труда используется комплекс показателей. Трудоемкость производства является важным показателем производительности труда [2]. На основании сводной статистической отчетности возможно только исследование трудоемкости отдельных видов продукции в крупных и средних аграрных предприятий Краснодарского края (таблица 1).

Таблица 1 – Трудоемкость производства продукции в сельском хозяйстве Краснодарского края, чел - час на 1 ц

Вид продукции	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Зерно	0,46	0,33	0,28	0,24	0,26
Подсолнечник	0,95	0,07	0,15	0,23	0,10
Сахарная свекла	0,15	0,58	0,05	0,04	0,05
Молоко	3,55	7,18	1,72	1,60	1,51
Прирост КРС	23,04	41,13	12,89	12,45	11,99
Прирост свиней	15,33	5,46	2,32	1,75	1,94

Данные таблицы 1 показывают, что в регионе наблюдается снижение трудоемкости производства основных видов продукции. Стоимостные показатели производства труда имеют тенденцию роста, что обусловлено ростом урожайности культур и продуктивности животных. Так, трудоемкость производства зерна снизилась за 2005 - 2015 гг. в 1,7 раза, а производства молока в 2,3 раза. Наблюдается рост стоимостных показателей производительности труда, преимущественно за счет роста выручки сельскохозяйственных организаций и сокращения численности работников, занятых в аграрном секторе экономики региона. В связи с уменьшением количества занятого населения в сельском хозяйстве, растет производственная нагрузка на работника [3].

Основным показателем, влияющим на уровень производительности труда, является человеческий фактор. Наиболее эффективная работа сотрудников позволит увеличить производительность в несколько раз, но для этого должна быть мотивация труда в виде заработной платы. Парадокс сельскохозяйственной организации в том, что она рентабельна до тех пор, пока работники получают невысокую заработную плату. С ее увеличением растет себестоимость и снижается рентабельность, следовательно, низкий уровень заработной платы это вынужденная мера аграрных предприятий.

Помимо человеческого фактора, на производительность труда влияет степень эффективности использования основных средств. Наиболее высоко она проявляется в системе показателей фондвооруженности и фондоотдачи. В таблице 2 рассмотрим влияние данных показателей на производительность труда в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края.

Таблица 2 – Влияние факторов на производительность труда в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края (крупные и средние)

Показатель	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Фондовооруженность, тыс. руб.	163,39	586,06	961,81	1099,06	1314,62
Фондоотдача, руб.	1,56	1,43	1,32	1,49	1,67
Производительность труда одного работника, тыс. руб.	255,21	838,62	1269,24	1632,33	2201,53
Изменение производительности труда одного работника (тыс. руб.) за счет:					
- фондовооруженности	-	+659,60	+536,42	+176,18	+321,18
- фондоотдачи	-	- 76,19	- 105,80	+186,94	+248,02

В динамике за 2005 – 2015 гг. наблюдается увеличение фондовооруженности и производительности труда одного работника, что обусловлено сокращением численности сотрудников в аграрном секторе края, а выручка и стоимость основных производственных средств растут. Это в первую очередь объясняет ростом производительности за счет фондовооруженности, а вот за счет фондоотдачи этот показатель увеличился в 2014 - 2015 гг. Сокращение численности работников в аграрной сфере АПК края происходит как по причине влияния социальных факторов, так и сокращения объемов производства отдельных видов продукции [2].

На производительность труда в значительной степени оказывает влияние величина заработной платы. Исследуем ее влияние на производительность в аграрном секторе Краснодарского края (таблица 3).

Таблица 3 – Влияние факторов на производительность труда в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края (крупные и средние)

Показатель	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб.	53,49	281,06	228,99	255,84	289,78
Зарплатоотдача по выручке, руб.	4,77	2,98	5,54	6,38	7,60
Производительность труда одного работника, тыс. руб.	255,21	838,62	1269,24	1632,33	2201,53
Изменение производительности труда одного работника (тыс. руб.) за счет:					
- средней заработной платы	-	+1087,10	- 155,59	+148,75	+216,54
- зарплатоотдачи	-	- 503,69	+586,21	+214,37	+352,66

Значительную долю в росте производительности труда одного работника занимает величина заработной платы. При этом видно, что ее значение в 2010 - 2015 гг. гораздо выше, чем в 2005 г., потому что в этом году была высокая численность работников, при относительно небольшом фонде заработной платы.

Таким образом, устойчивое экономическое развитие сельскохозяйственных организаций поддерживается повышением производительности труда. Необходимо наиболее полно использовать источники резервов ее роста, а также применять различные механизмы

стимулирования деятельности работников. Мы считаем, что необходимо организовать разработку и принятие различных нормативно - правовых актов, направленных на рост производительности сельскохозяйственного труда и его мотивации.

Список использованной литературы:

1. Колесник В.С., Халявка И.Е., Стукова Ю.Е., Иваницкий Д.К., Жердева О.В., Столярова М.А., Юрченко А.А. Эффективность использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве: коллектив. моногр / под общ. ред. проф. Парамонова П.Ф. - Краснодар: КубГАУ, 2014. - 244 с.

2. Колесник В.С., Толпенко В.А. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий АПК региона. В сборнике: Конкурентоспособность и инновационная активность Российской Федерации: регион, город, предприятие Международная научно - практическая конференция. 2015. С. 30 - 34.

3. Колесник В.С. Использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве Краснодарского края. Проблемы социально - экономической устойчивости региона: сборник статей XI Международной научно - практической конференции. Пенза РИО ПГСХА, 2014. с.36 - 39

4. Митина А. Е., Колесник В.С. Производительность труда в сельском хозяйстве // Современные научные исследования и разработки. - 2016. - № 4 (4). - С. 50 - 52.

5. О долгосрочной государственной экономической политике. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 / [Электронный ресурс]

© Л.В. Гладких, В.С. Колесник, 2017

УДК 340

Гогин А.А.

доктор юридических наук, доцент, профессор
кафедры теории и истории государства и права
Тольяттинский государственный университет

Гогина Г.Н.

кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита

Тольяттинский государственный университет
г. Тольятти, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВНЕСУДЕБНОГО ПОРЯДКА РАЗРЕШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ

Аннотация: В предлагаемой публикации анализируются отдельные вопросы, связанные с применением мер внесудебного порядка разрешения налоговых споров, возникающих между налогоплательщиками и уполномоченными властными структурами Российского государства в лице его налоговых органов.

Ключевые слова: налоговое законодательство, субъекты налоговых правоотношений, интересы государства, принуждение, обязанность, требование.

Реализация функции налогообложения является одним из наиболее важных направлений жизнедеятельности российского государства. Соответствующие платежи, поступающие своевременно и в полном объеме, позволяют осуществлять различные общественно значимые программы и успешно решать многие экономические, социальные, научные, образовательные и иные задачи, стоящие перед нашей страной.

«Российское государство заинтересовано в том, чтобы соблюдение порядка налоговых отношений обеспечивало его интересы, связанные с пополнением доходной части бюджетов различного уровня и государственных внебюджетных фондов. Эффективное функционирование всего хозяйственного комплекса страны зависит от того, насколько правильно и гибко построена система налогообложения» [1, с. 225 - 239].

«Право государства устанавливать налоги было, есть и будет его неотъемлемым правом. Это объясняется тем, что задача любого государства заключается в удовлетворении коллективных потребностей общества, при этом удовлетворение данных потребностей осуществляется путем совершения определенных действий обеспечения обороны, поддержание общественного порядка, содержания государственного аппарата», - полагает Н.Н. Злобин [2, С. 14, 20].

Однако налоговые правонарушения по - прежнему занимают значительное место в общей статистике противоправных деяний. Детальная характеристика данных проступков изложена в статьях Налогового кодекса РФ (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146 - ФЗ (ред. от 28 декабря 2016 г.) (далее НК РФ) [3].

В частности, к ним относятся положения гл. 16 «Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение» и гл. 18 «Виды нарушений банком обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, и ответственность за их совершение».

Штрафные санкции, установленные законом, подчеркивают тот бесспорный факт, что налоговая ответственность обладает всеми признаками, свойственными юридической ответственности в целом:

- а) является мерой государственного воздействия (принуждения);
- б) наступает при совершении конкретного правонарушения и наличии вины определенного лица (гражданина или организации);
- в) реализуется легитимными уполномоченными государственными структурами (налоговые органы, таможенные органы, суд);
- г) состоит в применении к правонарушителю мер ответственности, в размерах строго определенных законом.

«Ответственность – логика взаимоотношения субъективного права и юридической обязанности. Эта логика взаимодействия свободы и необходимости, логический закон связи субъективного права и юридической обязанности», - констатирует А.В. Маркин [4, С. 79].

Вместе с тем, несмотря на его сугубо публичный характер, в налоговом законодательстве присутствуют отдельные условия, свойственные договорным гражданско - правовым отношениям. Они несут на себе черты согласования некоторых существенных аспектов в отношениях между заинтересованными сторонами и выступают составной частью налогового производства. Об этом говорит следующий пример.

В ст. 64 НК РФ «Порядок и условия предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налога, сбора, страховых взносов» закреплены важные положения, позволяющие добросовестному налогоплательщику, оказавшемуся в сложной ситуации, заранее обратиться за поддержкой к налоговым органам.

Так, в п. 1 статьи констатируется, что отсрочка или рассрочка по уплате налога, сбора страховых взносов представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных настоящей статьей, на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности.

Кроме того, значительную часть уже возникших конфликтов можно решать до обращения налоговых органов в судебные инстанции. НК РФ содержит правила, при выполнении которых у налоговых органов и налогоплательщиков складываются реальные перспективы для внесудебного порядка урегулирования налоговых споров. Анализ норм НК РФ показывает, что означенные процедуры делятся на несколько последовательных стадий.

Прежде всего, подавляющее число таких споров реализуется по инициативе налоговых органов. Так, при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязанности по уплате налога, руководствуясь условиями п / п 3 п. 1 ст. 45 НК РФ, налоговый орган или таможенный орган направляет налогоплательщику требование об уплате налога. При положительном результате, вопрос считается исчерпанным.

Лишь затем, на основании положений ст. 46 НК РФ, в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязанность по уплате налога исполняется в принудительном порядке путем обращения взыскания на денежные средства на счета налогоплательщика (налогового агента) – организации или индивидуального предпринимателя в банках и его электронные денежные средства. Исключение из этого правила касается только средств на специальных избирательных счетах и счетах фондов референдумов.

Поручение налогового органа на перечисление сумм налога в бюджетную систему РФ направляется в банк, в котором открыты счета налогоплательщика (налогового агента) – организации или индивидуального предпринимателя, и подлежит безусловному исполнению банком в очередности, установленной отечественным гражданским законодательством.

Отметим, что банк не имеет полномочий ставить под сомнение законность решения налогового органа. Поэтому он не несет какой - либо ответственности перед налогоплательщиком (налоговым агентом) за возможные убытки, понесенные ими в результате уменьшения денежных средств на их счетах.

Поступившее поручение банк обязан исполнить не позднее одного операционного дня, следующего за днем получения им указанного поручения, если взыскание налога производится с рублевых счетов, и не позднее двух операционных дней, если взыскание налога производится с валютных счетов налогоплательщика (налогового агента).

«Юридическая обязанность есть необходимость определенного поведения, поэтому неисполнение ее в отличие от законного интереса, влечет за собой меры государственного принуждения», - отмечают А.В. Малько и В.В. Субочев [5, С. 118].

В свою очередь, неправомерное неисполнение банком в установленный срок поручения налогового органа о перечислении налога, авансового платежа, сбора, страховых взносов,

пеней штрафа образуют состав налогового правонарушения. Его характеристика представлена в ст. 135 НК РФ. Санкция статьи предусматривает взыскание штрафа в размере одной сто пятидесятой ставки рефинансирования Центрального банка РФ, но не более 0,2 процента за каждый календарный день просрочки.

При недостаточности, а также отсутствии денежных средств на счетах, в том числе электронных денежных средств или при отсутствии информации о таких счетах и о реквизитах корпоративного электронного средства платежа, налоговый орган вправе взыскать налог за счет иного имущества должника. Это касается как налогоплательщика, так и налогового агента – организации или индивидуального предпринимателя.

Порядок взыскания детально регламентируется положениями ст. 47 НК РФ. В форме аргументированного постановления решение руководителя (его заместителя) налогового органа направляется судебному приставу - исполнителю для принятия соответствующих мер. Последующие обязательные действия по реализации поступившего акта, закреплены правилами Ф3 РФ от 2 октября 2007 г. № 229 - Ф3 (ред. от 28 декабря 2016 г.) «Об исполнительном производстве» [6].

Следующие более жесткие меры принуждения изложены в ст. 76 НК РФ. Ее положения устанавливают подробные процедуры по приостановлению операций по счетам налогоплательщика - должника. Это означает прекращение банком всех расходных операций по конкретным счетам организации или индивидуального предпринимателя.

На основании п. 2 ст. 76 НК РФ, решение о приостановлении таких операций принимается руководителем (его заместителем) налогового органа, направившем требование об уплате налога, пеней или штрафа в случае неисполнения налогоплательщиком – организацией этого требования.

Анализ содержания вышеприведенного пункта ясно говорит о том, что, как отмечалось выше, ранее налогоплательщику - должнику в соответствии с законодательными правилами предоставлялась возможность исполнить свои налоговые обязательства перед государством.

При сложившихся обстоятельствах должник - налогоплательщик уже не может рассчитывать на отсрочку или рассрочку. В п. 1 ст. 62 НК РФ перечислены обстоятельства, исключающие изменение срока уплаты налога, сбора, страховых взносов. Среди них называется проведение производства по делу о налоговом правонарушении либо по делу об административном правонарушении в области налогов, сборов, страховых взносов, таможенного дела в части налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза.

При неисполнении банком решения налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика, плательщика сбора, плательщика страховых взносов или налогового агента, счету инвестиционного товарищества виновная кредитная организация привлекается к ответственности по правилам ст. 134 НК РФ.

Данное правонарушение влечет за собой взыскание штрафа в размере 20 процентов от суммы, перечисленной в соответствии с поручением налогоплательщика и иных лиц, поименованных в норме, но не более суммы задолженности, а при отсутствии задолженности – в размере 20 тысяч рублей.

«Повинуясь властным предписаниям, подчиненные субъекты финансовых правоотношений вписываются в систему государственных требований о необходимости

эффективного осуществления функций по сборанию, распределению и использованию публичных денежных средств», - подчеркивает И.В. Рукавишников [7, С. 97].

В виде наиболее жесткого способа обеспечения исполнения решения о взыскании налога закон предусматривает возможность ареста имущества налогоплательщика - должника. Арестом имущества признается действие налогового органа, осуществляемое с санкции прокурора, по ограничению права собственности определенного экономического субъекта.

Тут мы видим классическое применение принуждения – совокупность приемов и способов, опирающихся на возможность навязывания определенного образа действий управляемому объекту. «В возможности государственного принуждения как гарантии реализации, охраны правовых норм от нарушений состоит одна из наиболее важных особенностей права», - говорил М.И. Байтин [8, С. 65].

В силу условий п. 1 ст. 77 НК РФ данная обеспечительная мера может применяться в трех случаях:

- а) неисполнение налогоплательщиком - организацией в установленные сроки обязанности по уплате налога, пеней и штрафов;
- б) у налоговых органов имеются достаточно веские основания полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться;
- в) имеются достаточные основания полагать, что привлекаемое к налоговой ответственности лицо постарается скрыть свое имущество.

Процедура ареста имущества подробно и всесторонне представлена в НК РФ. Это объясняется тем, что отсутствие указанных в законе оснований или нарушение порядка проведения ареста имущества дает налогоплательщику возможность обжаловать действия должностных лиц налоговых органов как противоправные.

По сравнению с начальным периодом становления рынка, в настоящее время значительно расширен объем прав налогоплательщика в его взаимосвязях с налоговыми органами. В частности, лицо, привлекаемое к ответственности, может требовать, чтобы при проведении определенных контрольных мероприятий и иных властных действий досконально соблюдались все принципы и нормы НК РФ. Это позволяет налогоплательщику осуществлять достаточно качественную защиту своих прав и законных интересов

В ст. 3 НК РФ закреплены основные начала законодательства о налогах и сборах, корреспондирующие с конституционными нормами о признании всеобщности и равенства налогообложения, недопустимости различного применения налогов (сборов) исходя из политических, идеологических, этнических и других подобных критериев в отношении налогоплательщиками. Запрещается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала.

Здесь не сформулированный прямо изложен смысл таких фундаментальных принципов отечественного права, как законность и справедливость. По нашему мнению, «принцип справедливости является наиболее значимым ценностным ориентиром, вектором развития и повышения авторитета всех отраслей российского законодательства» [9, С. 47 - 50].

«Справедливость с юридической точки зрения может рассматриваться, прежде всего, как формирование таких правовых механизмов, которые обеспечивали бы создание условий

формального равенства всех участников налоговых отношений», - говорит М.Н. Карасев [10, С. 46].

При реализации субъективного права, налогоплательщик может руководствоваться не только положениями налогового законодательства. При необходимости, следует обращаться к условиям, изложенным в ФЗ РФ от 26 декабря 2008 г. № 294 - ФЗ г. (ред. от 22 февраля 2017 г.) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [11]. В ст. 3 данного акта также представлен ряд наиболее существенных принципов, имеющих определяющее значение при защите нарушенных прав и интересов. В первую очередь, к ним относятся:

- презумпция добросовестности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

- проведение проверок в соответствии с полномочиями органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля и их должностных лиц;

- ответственность органов государственного контроля (надзора), органов муниципального контроля и их должностных лиц за нарушение законодательства РФ при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля.

«Законные интересы потому и законны, что реализуются в русле требований закона и законности, в русле права, интересов государства и личности. Поэтому они никак не могут находиться в далеке от права или вообще вне сферы права», - считают Н.И. Матузов и Н.В. Ушанова [12, с. 319].

Содержание субъективного права налогоплательщика на обжалование базируется на положениях Конституции РФ. Так, согласно ч.1 ст. 46 Основного Закона, каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Данная статья сформулирована идентично с правилами международных договоров, ратифицированных российским государством. В частности, это положения ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод [13].

«К средствам (этапам) защиты этих прав относится обжалование действий налоговых органов. НК РФ, опираясь на ранее принятое законодательство и Конституцию РФ, конкретизировал процедуру их обжалования», - подчеркивают авторы одного из коллективных изданий [14, с. 295].

До судебного разбирательства налогоплательщик имеет возможность обратиться с жалобой на действия или бездействие сотрудников налоговых органов в вышестоящий орган или к должностному лицу более высокого уровня. Обжалованию подлежат практически все акты налоговых органов, действия или бездействие их должностных лиц, которые, с позиции налогоплательщика, ущемляют и ограничивают его права и законные интересы.

Например, это решения о привлечении налогоплательщика к ответственности, порядок наложения ареста на имущество, нарушение должностными лицами налоговых органов процедуры проведения выездной налоговой проверки, разглашение (коммерческой или) налоговой тайны. В частности, налоговую тайну составляют любые, полученные налоговым органом сведения о налогоплательщике, плательщике страховых взносов, за исключением сведений, исчерпывающий перечень которых представлен в ст. 102 НК РФ.

В свою очередь, согласно п. 1. ст. 3 ФЗ РФ от 29 июля 2004 г. № 98 - ФЗ (ред. от 12 марта 2014 г.) «О коммерческой тайне», ею признается режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду [15].

Перечисленным и другим вопросам в НК РФ посвящены гл. 19 «Порядок обжалования актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц» и гл. 20 НК РФ «Рассмотрение жалобы и принятие решения по ней».

В соответствии со ст. 139 НК РФ, при обращении в вышестоящий налоговый орган или вышестоящему должностному лицу жалоба в письменной форме может быть подана в течение трех месяцев со дня, когда налогоплательщик узнал или должен был узнать о нарушении своих прав. Как правило, к жалобе должны быть приложены обосновывающие ее документы.

Заключительная стадия внесудебных процедур, проводимая по инициативе налоговых органов, связана с непосредственным производством по делу о налоговом правонарушении с последующим взысканием суммы налоговой санкции.

Так, ст. 104 НК РФ предусматривает, что после вынесения решения о привлечении налогоплательщика (иного лица) к ответственности за совершение налогового правонарушения (противоправного деяния) налоговый орган обращается с иском заявлением в суд о взыскании с конкретного должника, привлекаемого к ответственности, налоговой санкции, установленной законом.

Вместе с тем, в указанной норме также закреплена досудебная процедура урегулирования спора между налоговым органом и налогоплательщиком. Ее суть заключается в том, что до обращения в суд налоговый орган обязан предложить налогоплательщику (иному лицу) добровольно уплатить соответствующую сумму штрафа. Направление такого требования предполагает возможность свободного и своевременного исполнение налогоплательщиком или иным обязанным лицом его конституционной обязанности.

Несоблюдение истцом (налоговым органом) требуемой досудебной процедуры, влечет наступление неблагоприятных последствий, предусмотренных правилами ст. 148 «Основания для оставления искового заявления без рассмотрения» Арбитражно - процессуального кодекса РФ (далее АПК РФ) [16].

В соответствии с условиями п. 2 данной статьи, конкретным основанием для отказа в удовлетворении иска будет признан тот факт, что налоговым органом не соблюден претензионный или иной досудебный порядок урегулирования спора с ответчиком. В силу положений ст. 149 АПК РФ, решение об оставлении поступившего заявления без рассмотрения и прекращение производства принимается единолично судьей, осуществляющим подготовку указанного дела к судебному разбирательству.

В анализируемой ситуации процессуальная обязанность документально обосновать законность обжалуемых действий возлагается на органы и лица (должностные лица), действия которых обжалуются. В российском государстве рассмотрение споров призвано осуществляться в строгом соответствии с установленным порядком, даже формальное отступление от которого ведет к отказу в применении налоговых санкций.

Выводы:

- налоговое процедурное право характеризуется наличием жестких требований к форме соответствующего правоприменительного акта и детализацией процессуальных правил;
- внесудебные процедуры разрешения налоговых споров нельзя воспринимать как второстепенные, малозначительные по сравнению с судебными процедурами, поскольку их отличает оперативность, достаточная простота и конкретность;
- по сравнению с судебными процедурами внесудебные способы разрешения споров более просты и удобны, ибо для их реализации затрачивается значительно меньше времени, сил и средств;
- внесудебные процедуры осуществляются заинтересованными лицами самостоятельно, без контроля или иных форм вмешательства со стороны органов судебной власти;
- вместе с тем, рассмотренные примеры диспозитивности в налоговых правоотношениях носят достаточно частный характер и в конечном результате подчинены главному началу: методу властных предписаний, императивности и субординации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гогин А.А. Характеристика отдельных субъектов налоговой ответственности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. Серия Юриспруденция». Вып. 46. – Тольятти: ВУиТ, 2004. С. 225 - 239.
2. Злобин Н.Н. Налог как правовая категория: монография. – М.: РПА МЮ РФ, 2003. С. 14, 20.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146 - ФЗ (ред. от 28 декабря 2016 г.) // Российская газета. № 148 - 149. 6 августа 1998.
4. Маркин А.В. Логика юридической ответственности: монография. М.: NOTA BENE, 2010. С. 79.
5. Малько А.В., Субочев В.В. Законные интересы как правовая категория. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. С. 118.
6. ФЗ РФ от 2 октября 2007 г. № 229 - ФЗ (ред. от 28 декабря 2016 г.) «Об исполнительном производстве» // Российская газета. № 223. 6 октября 2007.
7. Рукавишников И.В. Метод финансового права. М.: Юрист, 2006. С. 97.
8. Байтин М.И. Сущность права (Современное нормативное правопонимание на грани двух веков). – Саратов: СГАП, 2001. С. 65.
9. Гогин А.А. Налоговые правонарушения: толкование отдельных положений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия «Юридические науки» № 2 (2) 2010. С. 47 - 50.
10. Карасев М.Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России. М.: ООО «Вершина», 2004. С. 46.
11. ФЗ РФ от 26 декабря 2008 г. № 294 - ФЗ (ред. от 1 мая 2016 г.) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» // Российская газета. Федеральный выпуск № 4823 (0). 30 декабря 2008.
12. Матузов Н.И., Ушанова Н.В. Возможность и действительность в российской правовой системе. Саратов: Изд - во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права, 2010. С. 319.

13. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод // Собрание законодательства РФ. 2001. № 2. Ст. 163.

14. Финансовое право: учебник / отв. ред. Н.И. Химичева. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. С. 295.

15. ФЗ РФ от 29 июля 2004 г. № 98 - ФЗ (ред. от 12 марта 2014 г.) «О коммерческой тайне» // Российская газета. Федеральный выпуск № 3543. 5 августа 2004.

16. Арбитражно - процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 г. № 95 - ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 г.) // Российская газета. № 137. 27 июля 2002.

© Гогин А.А., Гогина Г.Н. 2017.

УДК 336

Д.А. Гордиенко

Студентка 3 курса ФГБОУ ВО

«Уральский государственный экономический университет»

г. Екатеринбург, Россия

Т.А. Чилимова

Доцент кафедры Финансовых рынков

и банковского дела ФГБОУ ВО

«Уральский государственный экономический университет»

г. Екатеринбург, Россия

РОЛЬ БАНКОВСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Развитие экономики в России привело к созданию крупных банковских корпораций, которые имеют свои особенности формирования и развития.

Для рассмотрения роли банковских корпораций в развитии экономики, прежде всего необходимо определиться с самим понятием «банковская корпорация».

Корпорацией, согласно Гражданскому кодексу РФ, являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган [1, ст. 65].

Но, помимо этого, банковская корпорация должна обладать признаками банка, а именно: кредитная организация, которая для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности» [2, ст.1].

Исходя из вышесказанного, банковскую корпорацию можно определить как кредитную организацию, имеющую исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

В рыночной экономике банковские корпорации создаются с целью повышения общей ликвидности и платежеспособности банков - участников, а также для обеспечения координации и надзора за их деятельностью [3].

В силу особенностей развития российской экономики самые крупные банковские корпорации имеют в своем уставном капитале определенную долю государственного участия.

На сегодняшний день в законодательстве Российской Федерации не дано четкого определения банка с государственным участием и не прописаны его особенности, которые отличали бы его от банка, не имеющего государственной поддержки.

Существует несколько видов участия государства в уставном капитале банков. К первому можно отнести те банки, которые были созданы по инициативе Банка России, и полностью контролируются им.

В качестве примера можно привести Внешэкономбанк, который был создан в 1987 году, и государство определило его основные функции: содействие реализации государственной социально - экономической политики, повышение конкурентоспособности национальной экономики и ее модернизация на инновационной основе [4].

Другой вид участия государства в банке – частичный. В этом случае государство имеет лишь долю в акционерном капитале банка в виде контрольного или блокирующего пакета акций. Ярким примером здесь может являться Сбербанк России, в уставном капитале которого Центральный Банк имеет более 50 % акций.

Третий вид участия государства – косвенный, то есть государство участвует в банке через другие государственные структуры. Примером такого участия будут банки группы ВТБ. Так, основным пакетом акций ВТБ 24 владеет ВТБ Банк Москвы. В свою очередь, основным держателем акций ВТБ Банк Москвы является государство в лице Росимущества [5].

В таблице 1 приведена более подробная информация о банках с государственным участием в России на 2017 год.

Таблица 1 – Банки с государственным участием
в России на 2017 г. [6]

№	Название банка	Владелец контрольного пакета
1.	Сбербанк	52,32 % принадлежит Центробанку
2.	ВТБ	60,93 % принадлежит РФ (Росимущество)
3.	ВТБ24	99,93 % у ПАО ВТБ
4.	Россельхозбанк	100 % у РФ (Росимущество)
5.	МСП банк	100 % у РФ (Росимущество)
6.	Почта банк	50,00002 % у ВТБ24
7.	Газпромбанк	35,54 % у РФ через ПАО «Газпром»
8.	ФК «Открытие»	9,99 % у ПАО ВТБ, входящего в АО «Открытие Холдинг».
9.	Глобэксбанк	99,994334259554 % - у Внешэкономбанка
10.	Всероссийский банк развития регионов	84,67 % у РФ (Росимущество)

11.	Крайинвестбанк	98,04 % - Департамент инвестиций Краснодарского края
12.	Банк Казани	49,1184 % - у властей г. Казань (муниципальной образования г. Казань)
13.	Банк «Екатеринбург»	29,29 % - владеет Муниципальное образование «город Екатеринбург» в лице Департамента по управлению муниципальным имуществом»
14.	Росэксимбанк	60,97 % - у Внешэкономбанка

Банки с государственным участием считаются наиболее надежными среди заемщиков, так как вероятность отзыва у них лицензии минимальна, что является немаловажным на сегодняшний день, когда Банк России так активно отзывает лицензии.

Роль таких банков состоит, прежде всего, в обеспечении финансирования тех отраслей экономики, которые являются наименее привлекательными для частного инвестора. В качестве примера можно рассмотреть сельскохозяйственную отрасль, которая финансируется АО Россельхозбанк. 100 % акций этого банка принадлежит Росимуществу.

В целом, можно сказать, что банки с государственным участием помогают избежать зстоя в некоторых наиболее сложных для извлечения прибыли отраслях экономики. Финансирование в них осуществляется в основном благодаря подобным банкам.

Считается, что именно банки с государственным участием в условиях кризиса могут обеспечивать ликвидность платежной системы, за счет получения государственной поддержки под низкий процент.

Однако в мировой практике происходит отказ от участия государства в банковской сфере, так как это создает не в полной мере честную конкуренцию, поскольку такие кредитные организации имеют доступ к более дешевым финансовым ресурсам.

Такая тенденция сегодня формируется и в Российской Федерации, о чем свидетельствуют планы приватизации на 2017 - 2019 годы.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 г. N 51 - ФЗ. Часть вторая от 26.01. 1996 г. N 14 - ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395 - 1 - ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный
3. Помощник в финансовой сфере Kredist.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kredist.ru/>, свободный
4. Официальный сайт ВЭБ Банк Развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.veb.ru>, свободный
5. Официальный сайт ВТБ Банк Москвы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vtb.ru>, свободный
6. Портал Banks.is [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://banks.is/>, свободный

© Д.А. Гордиенко, Т.А. Чилимова, 2017

Е.С. Григорьев, А.А. Гусакова

студенты 1 курса

Калужского государственного

университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель

О.М. Петрушина

Зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент

Калужский государственный

университет им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

ФОРСИРОВАНИЕ НА ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ, ПОМЕЩАЕМЫХ ПОД ТАМОЖЕННУЮ ПРОЦЕДУРУ ТАМОЖЕННОГО ТРАНЗИТА В РФ

Таможенное регулирование — это государственное управление внешнеторговой деятельностью, основанное на использовании таможенных пошлин, процедур и правил. Географическое положение: выход к морям, система космической, воздушной и мореходной навигации обуславливают уникальные возможности участия Российской Федерации (далее – РФ) в системе международного транзитного коридора. Транзит обеспечивает выгодное экономическое сотрудничество между странами Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и зарубежными странами.

Географическое расположение государств – членов ЕАЭС является благоприятным и определяет транзитный потенциал. По прогнозам аналитиков, товарообмен между странами ЕАЭС в Азиатско - Тихоокеанском и Европейском регионах будет ежегодно увеличиваться, в связи с чем, вопрос использования электронного декларирования является весьма актуальным. Электронное декларирование позволит в большей степени облегчить декларирование транзита и выпуск товаров таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД).

Электронная транзитная декларация (далее – ЭТД) может быть подана таможенному органу в течение 30 дней с даты получения уникального идентификационного номера[2]. Электронное декларирование товара возможно через личный кабинет участника ВЭД («Личный кабинет участника ВЭД», www.customs.ru). Для этого разработан специальный сервис «Таможенный транзит». Перейти на него можно с главной страницы Личного кабинета участника ВЭД по ссылке «Информационные сервисы».

В настоящее время, согласно законодательству, таможенное декларирование может быть произведено в письменной форме, если у таможенного органа или декларанта отсутствует возможность обеспечить реализацию декларирования в электронной форме в связи с неисправностью информационных систем, вызванной техническими сбоями, нарушениями работы сети Интернет или отключением электроэнергии. Законодательно установлено, что таможенный орган обязан обеспечить регистрацию поданной письменной таможенной декларации в случае возникновения таких проблем в неисправности информационных

систем. При отзыве декларации и / или внесении изменений в декларацию на товары вводится альтернатива письменной форме, позволяющая осуществлять взаимодействие декларанта с таможенным органом посредством информационных систем. Тем не менее, существует ряд изъятий, а именно: если декларация на товары и / или транзитная декларация подается в бумажной форме, то декларант обязан представить документы, подтверждающие полномочия лица, подающего декларацию такого вида.

В данных целях издано распоряжение ФТС России от 18 февраля 2015 г. № 62 - р, в рамках которого в таможенных органах пилотной зоны проводится исследование по декларированию товаров, помещаемых под процедуру таможенного транзита в электронной форме [2].

В пилотную зону проведения эксперимента по декларированию товаров, помещаемых под процедуру таможенного транзита, в электронной форме включены следующие таможенные органы:

- таможенный пост МАПП Советск Калининградской областной таможни;
- таможенные посты МАПП Куничина Гора и МАПП Шумилкино Псковской таможни;
- таможенный пост МАПП Погар, ОТОиТК №1 Погарского таможенного поста Брянской таможни;
- Каширский и Дмитровский таможенные посты Московской областной таможни;
- Новороссийский западный и центральный таможенные посты Новороссийской таможни;
- ОТОиТК № 2 и ОТОиТК № 3 Прикубанского таможенного поста Краснодарской таможни;
- Несветайский и Азовский таможенные посты Ростовской таможни;
- Хабаровский таможенный пост Хабаровской таможни;
- Псковский акцизный таможенный пост Центральной акцизной таможни;
- Шушарский таможенный пост Санкт - Петербургской таможни [2].

Развитие технологий помогает облегчить и ускорить ряд таможенных операций и поэтому электронное декларирование не является исключением. Электронно - информационный обмен между декларантами и таможенными органами производится в режиме реального времени (режиме online) и осуществляется с использованием электронных подписей выданных удостоверяющими центрами в РФ.

Рост и глобальный прогресс таможенных операций при декларировании транзита в электронном виде дает возможность удаленного и упрощенного предоставления необходимых документов и сведений, а также заблаговременного декларирования данной процедуры. Переход на автоматизацию процесса требует честного контроля и исключения всех возможных ошибок, в частности связанных с неправильной подготовкой документов, также сведения в электронных документах должны соответствовать сведениям в оригинальных документах.

Если участники ВЭД перейдут на электронное декларирование таможенного транзита, то это будет способствовать:

- сокращению бумажного документального оборота;
- единичному предоставлению документов в таможенный орган;
- наличию полной информации об этапах прохождения транспортного средства с товаром через таможенную границу Таможенного союза.

Таким образом, можно сделать вывод в том, что для таможенных органов и декларантов, достоинством электронного транзита является автоматическая обработка сведений, содержащихся в представленных документах. Также новшества таможенной процедуры таможенного транзита приведет хоть к небольшому, но все же определенному проценту, а именно меньшему использованию бумажной документации при данной процедуре и глобальное сокращение времени совершения таможенных операций и действий сотрудников ВЭД.

Список использованной литературы:

1. Приказ ФТС России от 04.02.2013 № 202 «Об утверждении Порядка действий должностных лиц таможенных органов при сборе и обработке информации для определения степени выборочности применения мер по минимизации рисков в отношении товаров, перемещаемых лицами, осуществляющими производственную деятельность»;
2. http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21662:2015-09-11-08-57-36&catid=40:2011-01-24-15-02-45

© Е.С. Григорьев, А.А. Гусакова, 2017

УДК 334.72

М.И. Гусманов

Студент кафедры БУА

Уфимский государственный нефтяной
технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

МИНИМАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

В кризисных условиях экономики на первый план выходят вопросы доверия к экономическим субъектам, прежде всего, их способности выполнения обязательств перед кредиторами. Актуальность и значимость данной темы подтверждается, в первую очередь, открытостью данного вопроса. Было написано большое количество статей, в которых освещались основные проблемы темы. Все авторы отмечают особую роль и значимость уставного капитала в жизнедеятельности любого предприятия. Однако никто не обращает внимания на проблемы, возникающие на практике. По результатам проведенных исследований в данной работе акцентировано внимание именно на этих проблемах и предложены варианты их решений.

Большинство источников даёт определение уставного капитала как суммы, зафиксированной в учредительных документах организации, которая прошла государственную регистрацию. Размер уставного капитала определяет минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующего интересы его кредиторов. Наиболее распространенной формой хозяйствующего субъекта в настоящее время является общество с ограниченной ответственностью (далее - ООО), которое отличается

относительной простотой данной организационно - правовой формы для занятия предпринимательской деятельностью и ее мотивационными возможностями. Действительно, совокупность простоты условий для создания подобного предприятия и перспектив его дальнейшего развития делает данный вид наиболее удобным во всех смыслах. Рассматривая минимальные значения уставного капитала предприятий различной организационно - правовой формы, представленные в таблице 1, можно отметить, что наименьший размер уставного капитала (наряду с непубличным акционерным обществом) имеет именно общество с ограниченной ответственностью.

Таблица 1 Минимальные значения уставного капитала предприятий различных организационно - правовых форм

Наименование организационно - правовой формы	Ссылка на законодательство	Минимальное значение уставного капитала,
Общество с ограниченной ответственностью	Ст. 14 Федерального закона № 14 - ФЗ от 08.02.1998 [1]	10000 руб.
Непубличное акционерное общество	Ст. 26 Федерального закона № 208 - ФЗ от 26.12.1995 [2].	10000 руб.
Публичное акционерное общество	Ст. 26 Федерального закона № 208 - ФЗ от 26.12.1995 [2].	100000 руб.
Государственное предприятие	Ст. 12 Федерального закона № 161 - ФЗ от 14.11.2002 [3].	5000 МРОТ
Муниципальное унитарное предприятие	Ст. 12 Федерального закона № 161 - ФЗ от 14.11.2002 [3].	1000 МРОТ
Вновь регистрируемый банк	Ст. 11 Федерального закона № 395 - 1 от 01.11.1990 [4].	300 млн руб.

При этом в теории довольно часто акцентируют внимание что естественным является тот факт, что серьёзная организация, которая планирует активно работать, заключать миллионные контракты и кредитоваться, вряд ли ограничится такой суммой. Однако, в соответствие с нормами действующего гражданского законодательства увеличение уставного капитала по мере развития предприятия, роста его деятельности не является обязательным условием. Это, в свою очередь, наводит на мысль, что увеличивать уставной капитал выше минимального значения вообще не является целесообразным. Более того, необходимо отметить, что согласно статье 56 ГК РФ «Ответственность юридического лица», учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечает по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по

обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом или другим законом.

Таким образом, с гражданско - правовой точки зрения уставный капитал представляет собой минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующего интересы его кредиторов. Тогда сразу же возникает ряд вопросов: «Как предприятие с оборотом капитала, исчисляемым миллионами рублей, при минимальном размере уставного капитала может обеспечивать интересы кредиторов?», «Как часто совпадают интересы собственников предприятия и его кредиторов на практике?», «А является ли правовая основа данного вопроса актуальной и по сегодняшний день?». Данная проблема уже затрагивалась в Концепции развития корпоративного законодательства на период до 2008 года, где предлагалось внесение изменений в нормы гражданского законодательства в части урегулирования вопросов, связанных с уставным капиталом, в том числе защиты прав кредиторов юридического лица в части требований к уставному капиталу. Концепция предусматривала новые подходы к проблеме уставного капитала. Российским законодателем была взята на вооружение европейская практика установления минимального размера имущества, гарантирующего права кредиторов, в виде уставного капитала. Однако в данном документе акцент делался на акционерные общества, проблема с минимальным размером уставного капитала ООО не затрагивалась.

Федеральный Закон №14 [1] был принят в 1998 году, в период, который характеризовался постоянными финансовыми потрясениями, происходящими в стране и отражавшимися на сбережениях и инвестициях, - это и компании типа "МММ", и "черный вторник", и "дефолт" 17 августа 1998 г., бесконечные смены правительств – всё это безусловно, не способствовало росту предложения капитала и приводило к снижению возможности привлечения внутренних инвестиций, а процесс накопления капитала в денежной форме преимущественно происходил за пределами России. На основании этих фактов можно предположить, что на тот период сумма в 10000 рублей вполне могла служить достаточным основанием для спокойствия кредиторов. Однако, можно предположить, что на сегодняшний день предприятия, чей оборот капитала может исчисляться миллионами рублей, обязаны иметь сумму уставного капитала соразмерно обязательствам перед своими кредиторами.

В данном случае становится особенно явной двойственность категории уставного капитала: с одной стороны, это минимальное требование для создания нового предприятия (допуск для осуществления предпринимательской деятельности); а с другой им определяется минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующего интересы его кредиторов, то есть является «подушкой безопасности», обеспечивающей интересы кредиторов организации на случай, если она окажется не в состоянии исполнить свои обязательства.

Как же можно обеспечить интересы всех сторон данного вопроса? Обратимся к банковской сфере. В соответствии с Федеральным Законом №395 - I [4], минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемого банка устанавливается в сумме 300 миллионов рублей. Безусловно подобная сумма в состоянии обеспечить интересы кредиторов, однако столь крайние меры как резкое увеличение минимального значения уставного капитала может отпугнуть предпринимателей. Для малого бизнеса, у которого нет потребности в значительных стартовых активах, норма об увеличении уставного капитала не является целесообразной и что в свою очередь, в дальнейшем, может привести

к негативным последствиям в экономике страны в целом. Также, в дальнейшем, снова может быть затронут вопрос актуальности установленной суммы. Поэтому, установление строго фиксированной начальной суммы не может являться целесообразным и верным решением. Обратим внимание на Норматив достаточности капитала Н1.0 – основной норматив, который обязаны соблюдать все кредитные организации. Это один из наиболее важных показателей надежности банка, который характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам. Минимальное его значение, установленное регулятором 8,0 % (Указание Банка России от 30 ноября 2015 г. N 3855 - У о внесении изменений в пункт 2.2 (Вестник Банка России, N 122, 31.12.2015) , вступило в силу с 1 января 2016 года). Банк России достаточно строго относится к соблюдению кредитными организациями норматива Н1.0 Если, например, у банка он становится меньше 2 % , ЦБ обязан отозвать у него лицензию.

Применение подобной схемы необходимо внедрить и для нефинансовых организаций различных организационно - правовых форм. Действительно, сумма в 10000 рублей может выполнять стартовую функцию. Минимально внесенное в качестве уставного капитала имущество создаст материальную базу будущей деятельности организации. Однако, когда предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год превышают минимальное значение микропредприятия (120 млн. рублей), то можно порекомендовать собственникам увеличить сумму уставного капитала до размеров 10 % от данной суммы. Так, например, в случае если выручка от реализации товаров за предшествующий год составила 135 млн. рублей, то сумма уставного капитала предприятия должна быть не ниже 13,5 млн. рублей. Вероятно, что данные меры необходимо ввести на законодательном уровне.

В современных условиях, как отмечают авторы [5] «организации сталкиваются с рядом проблем, связанных с постоянно меняющимися условиями ведения хозяйственной деятельности». Кроме того, в российской практике сложилась ситуация, когда крупные предприятия, используя законодательные возможности, меняют организационно - правовую форму и, соответственно, изменяют размер уставного капитала, в том числе до минимально допустимого уровня. Все это может быть направлено на снижение прозрачности деятельности организации. Как же это происходит? Акционерные общества со значительным объемом совокупного капитала, обязанные раскрывать информацию о своей деятельности, преобразуются в Общества с ограниченной ответственностью, которые уже не обязаны раскрывать информацию о своей деятельности.

В заключение хочется отметить, что на практике всё чаще можно видеть случаи, когда предприятие не в полном объёме, а бывает и вовсе не выполняет свои обязательства перед своими кредиторами, что в последствие может привести к развалу цепочки межфирменных взаимоотношений. Это приводит к дестабилизации экономики страны в целом, что в свою очередь сказывается и на многих аспектах жизни общества, в том числе и социальных. Поэтому, данный вопрос необходимо решать в скорейшее время. Таким образом, по результатам исследований можно сделать следующие выводы:

- минимальное значение уставного капитала не выполняет основную задачу, поставленную российским законодательством, гарантирование интересов кредитора;
- уставный капитал не является значимым условием создания новых предприятий, так как оно не изменяется уже с 1998 года, а его реальная стоимость в связи с инфляцией снижается. Для недобросовестных предпринимателей (фирм однодневок) его размер не представляет финансовой сложности;
- уставный капитал не увязан напрямую с величиной активов предприятия или накопленных организацией обязательств.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14 - ФЗ от 08.02.1998 (в редакции от 03.07.2016)
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» № 208 - ФЗ от 26.12.1995 (в редакции от 03.07.2016)
3. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» № 161 - ФЗ от 14.11.2002 (в редакции от 23.05.2016)
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 161 - ФЗ от 14.11.2002 (в редакции от 03.07.2016)
5. Е. Бутусов, Р. Сафина. Методика оценки непрерывности деятельности организации, основанная на риск - ориентированном подходе // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2013. № 6. - С.102 - 107.

© М.И. Гусманов, 2017

УДК 330.322

А.Р.Гусманова

магистрант

Уфимский Государственный Нефтяной

Технический Университет

г. Уфа, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОЙ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

Под инвестиционной стратегией вертикально интегрированной нефтяной компании необходимо понимать долгосрочный, определенный курс действий, направленных на вложение капитала в развитие производства и непромышленных сфер нефтегазового комплекса, в осуществление коммерческих проектов, связанных со строительством новых, модернизацией и реконструкцией действующих объектов, приобретением акций и иных ценных бумаг, от которых ожидается получение прибыли, с целью решения системных проблем развития нефтегазового комплекса.

Необходимость разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется изменениями условий внешней и внутренней среды. Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать как эффективность инвестиционной деятельности, так и компании в целом.

Управление инвестиционной деятельностью и разработка ее направлений с учетом стратегических целей предприятия и меняющихся условий внешней среды представляет собой процесс формирования инвестиционной стратегии. Инвестиционная стратегия - является одной из функциональных стратегий нефтегазовой компании, но она так же выступает инструментом реализации всех остальных функциональных стратегий компании.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, процесс разработки функциональных стратегий отражен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Процесс формирования функциональных стратегий

Далее рассмотрим конкретно этапы разработки инвестиционной стратегии рисунок 2.

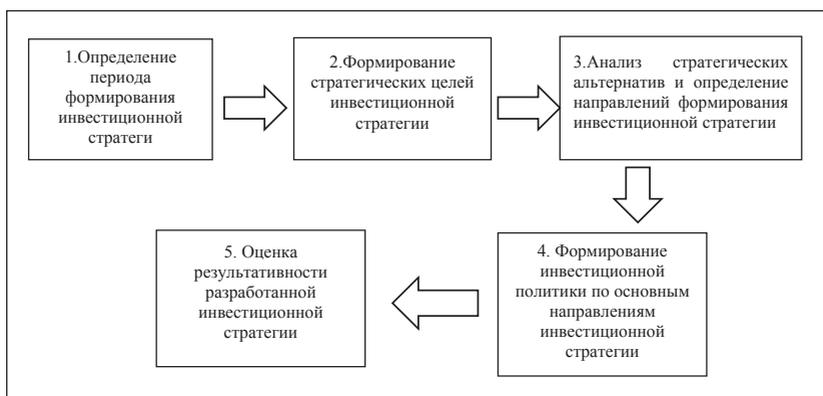


Рисунок 2 - Этапы разработки инвестиционной стратегии

Необходимость разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется изменениями условий внешней и внутренней среды. Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Внутри инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления предприятием и его организационной культуры.

Список использованной литературы:

1. Гамилова Д.А. «Обоснование эффективности проведения инвестиционной политики предприятия». Инновации и инвестиции. 2010. № 2. С. 37 - 41
2. Ширяева Н.В., Пострелова А.В. «Инвестиционные стратегии». Учебное пособие. Ульяновск, УлГТУ, 2012
3. Новикова Д.С. «Экономико - юридические аспекты, особенности формирования и актуализации инвестиционной стратегии нефтеперерабатывающего предприятия». Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2016. №1 (33).
4. Морозов В.С. «Инвестиционная стратегия нефтегазовой ТНК как инструмент позиционирования России в мировом секторе сжиженного природного газа». Диссертация, на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПГЭУ.2016

© А.Р. Гусманова 2017

УДК 336.7

А.В. Иванова, Т.В. Демьянова студент 3 курса факультета экономики, сервиса и предпринимательства Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
Г. Шахты, Российская Федерация
Научный руководитель: С.А. Марьянова к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
Г. Шахты, Российская Федерация

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ

Объективной необходимостью развития экономических отношений между государством и субъектами хозяйствования являются деньги. Деньги являются экономической категорией. В экономической литературе деньги определяются как финансовое средство, которое может быть использовано для покупки других средств. Деньгами могут быть любые общепринятые средства платежа, которые могут обмениваться на товары и услуги и использоваться для оплаты долгов. Также деньги являются одной из важнейших категорий любого товарного хозяйства. Деньги – это особый товар, всеобщий эквивалент, форма стоимости всех других товаров.

Растущий потребительский спрос, развитие информационных технологий и всемирная компьютеризация привели к появлению электронных денег и электронных финансовых и платежных. На данном этапе одним из наиболее важных экономических явлений, как с точки зрения практики, так и теории банковского дела, стали электронные деньги. Их появление и внедрение происходит на фоне общей либерализации денежного обращения развитых странах и создания благоприятной среды, стимулирующей активное внедрение инноваций в сфере платежных и расчетных технологий.

Определение электронных денег по Д.А. Кочергину таково, деньги как дематериализованная или электронная форма банковского билета, эмиссия которых осуществляется посредством «превращения» в электронную форму денежной стоимости, т.е. при этом происходит простая замена одной формы денег на другую [1, с.13].

Также Российские экономисты употребляют термин «электронные деньги» в совершенно разных контекстах. К примеру группа таких авторов, как Мапюхин Г.Г., Хандруев А.А., Лозовский Л.Ш., Дробозина Л.А., Савинский Ю.П. понимают под термином «электронные деньги» в общем виде схему безналичных расчетов с использованием «денег в банковском компьютере», пересылаемых по банковским сетям.

Другая группа авторов, в которую входят Пашкус Ю.В., Назаров М.Г., Шаров А.Н. утверждают что понятие «электронных денег» связано только с банковскими карточками. Не хотелось бы соглашаться с таким подходом, связывающим термин «электронные деньги» и «банковские карточки».

Выделяются два вида электронных денег. Первые основаны на базе карт, (т.е. card - based), вторые на базе сетей (т.е. network - based). Деньги на базе карт, включают в себя пластиковые карты, в которые встроен микропроцессор. На нем записан эквивалент денежной стоимости, заблаговременно оплаченной эмитенту, которым может являться банк, а так же небанковская организация. Самым известным примером являются электронные деньги на базе карт, эмитированных банковскими организациями карты Mondex. К примеру с помощью специального электронного бумажника можно проверить остаток средств на карте и перевести денежную стоимость на другую карту, а с помощью специальной приставки послать по телефону. Другая широко распространенная система VisaCash. Во многих других странах существуют свои системы электронных платежей на базе смарт - карт.

Второй вид был разработан Д.Чоумом - это системы электронных денег на базе сетей, которая стала реально осуществимой с развитием криптографических алгоритмов шифрования с открытым ключом и слепой подписи. Из наиболее известных систем сетевых денег (network money) следует отметить CyberCash, DigiCash, FirstVirtual, в России это - PayCash и WebMoney. Для проведения платежей с использованием сетевых денег, необходимо установить специальное программное обеспечение, обычно оно бесплатное. Сетевые деньги применяются, для платежей в Интернет - магазинах, на биржах, а также для оплаты других различных товаров и услуг, заказ которых происходит через Интернет.

Смотреть в будущее, многие аналитики утверждают, что в скором времени деньги на базе карт вполне смогут вытеснить традиционную наличность. В свою очередь деньги на базе сетей, вскоре заменят кредитные карты, а также возьмут на себя расчетные обязательства в обход центральных банков.

В России электронные деньги занимают особое положение, так как в связи с очень низким уровнем распространения персональных банковских услуг на текущий момент, электронные деньги являются единственным используемым способом безналичных расчетов для очень большого количества людей [3]. Рынок электронных платежей в России начал развиваться гораздо позже, чем в зарубежных странах. В то время когда появились российские негосударственные платежные системы, такие например как WebMoney, Яндекс.Деньги, «Единый кошелек», RBK money, Рапида, российский потребитель уже имел некоторые представления об электронных деньгах. Именно поэтому при развитии электронных денежных систем наиболее стремительно стали развиваться вышеперечисленные платежные системы.

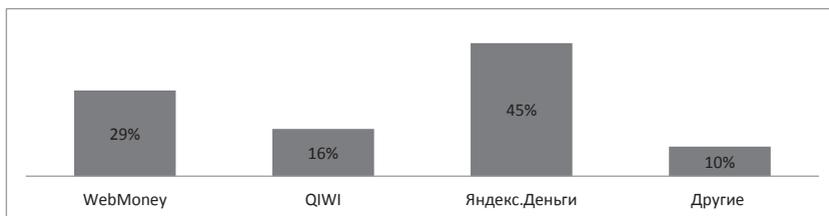


Рисунок 1 – Популярность платежных систем в России на начало 2017 год (составлен по данным «Е - Деньги» [4])

По данным представленным на рисунке 1 видно, что на данный момент лидером рынка электронных услуг является Яндекс.Деньги.

Электронные деньги, конечно же, значительно упростили нашу жизнь, однако здесь есть свои трудности[2, с.62 - 63], но вместе с тем, их присутствие в нашей жизни приводит к появлению новых рисков и издержек, а также все их пользователи могут или уже столкнулись с проблемой – необходимости обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов. Ведь, все операции с электронными деньгами в большей степени подвержены риску, чем с традиционными деньгами. Основным вопросом, на который нужно обратить внимание это – вопрос мошенничества. Одним из путей решения этой проблемы может быть разработка законодательства со стороны государства, а также создание определенных стандартов, которые будут регулировать деятельность в сфере электронных денег. На современном этапе можно сделать выводы о том, что вся та информация, которая передается по глобальной сети практически не защищена, а существующие защитные механизмы не находятся на том уровне которому следует быть.

Исходя из всего выше сказанного, следует сделать вывод о том, что электронные деньги постепенно вытесняют традиционные и поэтому можно с точностью сказать об их важной роли, как в экономике, так и в жизни человека в целом. Но из-за того, что все операции с такими деньгами совершаются в сети Интернет, это наталкивает нас на проблемы распространения мошенничества с электронными операциями и соответственно с недостаточной защитой систем в сфере электронных денег. Распространение электронных денег способствует созданию новых, а главное надежных электронных систем, которые будут носить мало рискованный характер, и привлекать в будущем все больше потребителей.

© А.В.Иванова, Т.В.Демьянова, 2017

ВНЕДРЕНИЕ БЛОКЧЕЙНА В ПРОЦЕСС СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

В статье рассмотрена технология blockchain («цепочка блоков») и возможность ее внедрения в процесс секьюритизации ипотечных активов в России. При этом особое внимание уделено существующим проблемам, связанным с процессом секьюритизации. По результатам проведенного анализа сформулированы предложения по решению ряда вопросов, тормозящих механизм секьюритизации и отмечены направления для дальнейшего развития процесса.

Ключевые слова: рефинансирование, секьюритизация, блокчейн, blockchain.

Под секьюритизацией понимается инновационный процесс финансирования, он складывается за счет выпуска ценных бумаг, которые в свою очередь генерируют денежные потоки. При этом бумаги обеспечены активами, которые списываются с баланса - в нашем случае банка – и при помощи посредника трансформируются на денежном рынке или рынке капитала. Секьюритизация призвана помочь банкам найти оптимальные решения кредитной деятельности, одновременно делая ипотеку более доступной для населения. Успех прежде всего зависит от того, из каких активов будет сформирован пул, это повлияет и на рейтинг ценной бумаги, и на ее доходность.

По мнению К. А. Кучинского - заместителя управляющего филиалом ОАО «Промсвязьбанк»: «Секьюритизацией в широком смысле можно назвать любую структурированную сделку в сфере кредитования, отвечающую следующим критериям:

1. Основой сделки является передача будущих денежных потоков по финансовому активу третьим лицам.
2. Актив, являющийся основанием сделки, генерирует постоянный и прогнозируемый денежный поток.
3. Денежные потоки являются обеспечением обязательств перед третьими лицами, выпущенных в виде ценных бумаг.»

Рассмотрим подробнее механизм секьюритизации:

1 этап: подбор активов – в ситуации с ипотечными кредитами, в идеальном варианте, выбираются те кредиты, по которым наблюдается стабильная выплата, заемщики проверены и отсутствуют задолженности;

2 этап: происходит обособление выбранных финансовых активов, при котором они списываются с баланса предприятия, отделяются от остального имущества и передаются специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle — SPV);

3 этап: характеризуется размещением ценных бумаг, которые в дальнейшем реализуются на фондовом рынке, а все денежные средства, вырученные от их продажи передаются банку - кредитору. При этом денежные потоки, которые формируются за счет выплат по ипотеке направляются в качестве прибыли для владельцев ценных бумаг и вознаграждения для обслуживающей инфраструктуры.

Для каждого из этапов характерен ряд особенностей, однако в данной статье мы подробнее остановимся на первом.

Подбор активов, которые станут основой для сделки секьюритизации, является одной из наиболее острых проблем. Банк выдает ипотечные кредиты заемщикам, в результате чего у него образуются права требования к должникам, которые отражаются в балансе банка. Банк объединяет однородные обязательства заемщиков в пул активов и именно в них кроется угроза.

Решением проблемы может стать внедрение технологии блокчейн в процесс кредитования и секьюритизации ипотечных активов. Блокчейн – это технология надежного распределенного хранения достоверных записей, на которой основаны платформы для проведения операций между равноправными участниками, действующими без посредников, и в которой применяется децентрализованное хранение информации для отражения всех данных об операциях.

Впервые технология «блокчейн» была использована в финансовом секторе, где она послужила основой для создания критпвалюты «биткойн». В последнее время появляется все больше приложений, расширяющих ключевую функцию этой технологии – децентрализованное хранение данных о транзакциях – за счет интеграции механизмов, позволяющих децентрализованно проводить реальные сделки. Данные механизмы, получившие название «умных контрактов», работают на основе правил, установленных в индивидуальном порядке (например, конкретные требования в отношении количества, качества, цены) и позволяющих в автоматическом режиме подбирать потенциальных потребителей для поставщиков и наоборот на основе распределенных реестров.

Блокчейн по своей сути – это огромная книга, доступная для чтения и написания любому желающему. В случае с процессом кредитования – заемщик ничего не сможет скрыть от банка, будет доступна вся информация о его доходах и расходах, зачислении штрафов и налогов, кредитная история в других финансовых организациях. При этом банк оценивает собственные риски и платежеспособность заемщика, предлагая ему оптимальные решения по размеру кредита, сроку кредитования и процентной ставке. Индивидуальный подход к кредитованию каждого конкретного заемщика сможет значительно уменьшить процент просрочек и невыплат по кредитам, снижая операционные расходы банка на обслуживание кредита. Таким образом ипотека станет доступной и для населения, параллельно привлекая денежные средства в строительство.

Итак, банк выдает ипотечные кредиты, получая ежемесячные платежи от заемщиков. Вся информация о платежах, возможных просрочках, одним словом о кредитной истории, так же прозрачна и доступна для всех участников процесса. Таким образом формируя ипотечные кредиты в пул для дальнейшей секьюритизации, всему рынку, в том числе и Регулятору – Центральному Банку Российской Федерации, будет доступна информация о составе и структуре активов, которые передаются в SPV, и на которые в дальнейшем будут выпущены ценные бумаги.

Даже конечные инвесторы, покупая ипотечную облигацию, ипотечный сертификат участия или пай в закрытом фонде, смогут узнать, что изначально заложено в ценную бумагу. Какой доход они будут получать, и каким образом он будет формироваться, какое вознаграждение получат инфраструктура, какие расходы возникнут в результате обращения ценной бумаги.

Плюсы в данной ситуации очевидны – при открытости и прозрачности системы кредитования и формировании пула активов для секьюритизации на основе технологии блокчейн, ни один проблемный кредит и неплатежеспособный заемщик не сможет попасть в процесс, тем самым риск невыплат доходов по ценной бумаге сводится к нулю.

Инструмент становится понятным и простым для инвестора, отсюда – развитие рынка ценных бумаг, финансового рынка, ипотечного кредитования, банковского сектора и экономики в целом, как итог – процветание государства.

И сейчас государство, в лице Дмитрия Медведева, активно занимается внедрением блокчейна. В частности Премьер - министр выступил с инициативой о внедрении блокчейна в российскую экономику, дав соответствующие поручения Министерству связи и Министерству экономического развития. Минсвязи и Минэкономразвития должны будут рассмотреть возможность применения технологии блокчейн при подготовке программы «Цифровая экономика», которая войдет в комплексный план действий правительства в 2017–2025 годах. «Нужно проанализировать, насколько это применимо в нашей системе государственного управления, экономике. В любом случае тема эта новая и популярная», — сообщил Дмитрий Медведев.

Список использованной литературы:

1. «Секьюритизация: характерные признаки и определение» А. Ю. Рачкевич, И. А. Алексеева, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ [8 / 2016, 22 - 31];
2. «СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЕЙ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» В. С. Аксенов, П.С. Голиков, Экономический журнал [22 / 2015, 72 - 79];
3. «Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов» С. Улюкаев, Экономическая политика [1 / 2014, 48 - 56];
4. «Рынок секьюритизации в России» Пенкина Ирина, Ведущий аналитик Standard & Poor's, РЦБ.РФ [2016, 8 - 17];
5. «Блокчейн, его перспективы и долевая экономика» Р.Я. Ахметзянов, Хабрахабр, [2016, 14 - 19];
6. «Цепи для собственников», А. С. Бирман, Лента.ру, [2016, эл.версия];
7. «Цифровая экономика: блокчейн», М. Аверьянов, С. Евтушенко, Е. Кочетова, Государство и IT [2017, эл.версия].

© Ю.А. Денисова, 2017

УДК 334

Деньщик М.Н.

студент 1 курса магистратуры

Лазарева Н.В.

д.э.н., доцент

Северо - Кавказский Федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ И ФОРМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МОТИВАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Когда речь ведется об устройстве макроэкономики страны, типе народного хозяйства, капитале, видах собственности на активы, обычно имеется в виду антагонизм между

общественной и частной собственностью на средства производства. Причина подобному положению дел кроется в том же, что блокирует рассмотрение в экономике целеполагания в его полноценном составе. Как правило, вышеописанное обозначается общей категорией «благополучие», которая является абстрактной и перманентно стремящейся к непрерывному усредненному росту[2].

Видится подобное вполне логичным и естественным, так как методика экономической науки, погруженная и замкнутая в экономическую же среду, закономерно оставляет вопросы мотивации общества за пределами какого-либо комплексного анализа. На самом деле, в связи с тем, что большинство определений экономики дефинируют ее ни как иначе, как «наука о богатстве, распределении и происхождении богатства, методах его приумножения, производственных отношениях и производительных силах», это не представляет возможности другого понимания цели экономической деятельности, кроме как увеличение ресурсов, доходов, прибыли у участников экономической деятельности вне зависимости от того, что кроется под участником – фирма, корпорация, государство / общество, индивид[1].

Однако экономика не выступает целью, она – средство. В данном случае будет уместен вопрос касательно того, средством достижения чего выступает или должна выступать экономическая деятельность. Экономический либерализм, осознанно, и, полагается, вовсе не бескорыстно относящий целеполагание к мотивации индивида и (или) их механической сумме, беспартийно выдвигает за скобки общественное целеполагание лишь потому, что открыто и известно ему противоречит. Джордж Сорос высказывает следующее мнение по данному поводу: «Господствующая теория экономики исходит из положения о том, что индивидам известно, в чем именно заключается их благо...», однако при этом «государство всеобщего благополучия прекратило существование, а международное перераспределение доходов практически отсутствует»[4]. Он, говоря о существовании принудительной глобализации, подразумевает под ней лишь «развитие глобальных финансовых рынков, рост транснациональных корпораций и усиление их влияния на национальную экономику государств».

Однако, ничего странного в подобном понимании дел нет. Абсолютно адекватное оценивание ситуации подталкивает Сороса признать масштабное отсутствие баланса в мировой производственной и распределительной системе, и иметь все факты, свидетельствующие об опасности за наш будущее в связи с тем, что подобное положение дел влечет за собой большую потенциальную разрушительную энергию.

То, что Ленин именовал империализмом, а Сорос непосредственно глобализмом, по большей части выступает проявлением вебленовского институционализма, являющегося не «высшей и крайней ступенью капитализма», а крайней и последней ступенью экономики как таковой. Очевидно, что это не могло остаться за рамками рассмотрения, как политэкономии социализма, так и прочих моделей экономических учений. Иначе говоря, капитализм в его классическом понимании с формированием институтов финансового капитала буквально нивелирован не только как метод создания производства, но и как уклад экономики в общем смысле[3]. Сорос не отрицает, что неверно вкладывать капитал в основные средства, так как финансовый капитал существует самостоятельно, в чем и заключается его институциональное предназначение.

Общественное целеполагание выступает целью общества, а не сумой интересов индивидов; при этом общество – субъект мотивации. Следует отметить, что не только для экономического либерализма, но и для марксизма, а также иных учений экономики характерно заблуждение в плане методологии, в соответствии с которым высшая цель функционирования заключается в «удовлетворении увеличивающихся материальных и духовных потребностей работающих»[3].

Мотивация, которая рассматривается относительно индивида и, соответственно, общественная мотивация – кардинально дифференцированные явления. Так, общественная мотивация – это комплекс, а индивидуальная мотивация есть не что иное, как побуждение. Отсутствие выработанного способа мотивации общества приводит к рождению несуществующих антагонизмов, в то время как данные противоположности в реальности выступают составными элементами одной и той же совокупности[1].

Важным моментом является то, что либерально - экономическая мотивация наиболее продуктивно в конкретных исторических условиях и относительно определенных видов деятельности. Она базируется на главенствующей роли мотивации потребления частных благ. Она существует за счет двух простых моментов: увеличение дохода и боязнь потери дохода.

Касательно экономического предприятия совокупного производства мотивационные принципы могут быть представлены следующим образом:

- замена антимонопольного регулирования мотивационным;
- ликвидация кардинальных различий в социальных гарантиях успешных общественных организаций;
- внедрение ресурсного учета стоимости продуктов, которые производятся для удовлетворения потребностей общества.

Приведенные выше методы управления экономикой, безусловно, не единственные и дают только местные примеры использования мотивационной политики в совокупном функционировании общества. Определенно, можно говорить о том, что без совершенствования комплекса общественного целеполагания как среды, приближенной к институциональной, которая, в свою очередь, наполнена производственными и распределительными процессами, без внедрения в данную экономическую систему, о значительном продвижении в развитии производственных сил и ликвидации потенциальных общественных конфликтов упоминать не представляется нужным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеенко, В.Б. Управление рисками в производственно - хозяйственной деятельности предприятия / В.Б. Алексеенко, Г.М. Кутлыева, Ю.И. Мочалова. – М.: Российский университет дружбы народов, 2013. – 88 с.
2. Алипова, И. В. Разработка методики проведения анализа внешней среды предприятия / И. В. Алипова.– М.: Машиностроитель, 2010. – 268 с.
3. Старикова, Л.Д., Грекова, З.Н. Учет и анализ банкротства / Л.Д. Старикова, З.Н. Грекова. – М.: Экономика, 2011. – 367 с.
4. Федорищева, О. В. Аналитический инструментарий исследования внешней среды промышленного предприятия / О. В. Федорищева.–М.: 2011. – 396 с.

© М.Н. Деньщик, Н.В. Лазарева, 2017

Г.В. Федотова, д.э.н., профессор,
факультет экономики и управления, ВолгГТУ, г. Волгоград, Российская Федерация,

И.Е. Диулина, студент 3 курса,
факультет экономики и управления, ВолгГТУ, г. Волгоград, Российская Федерация,

В.В. Бондарева, студент 3 курса,
факультет экономики и управления, ВолгГТУ, г. Волгоград, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ ОТЧЕТНОСТИ

В современных условиях привлечение заемных средств является обычной практикой для коммерческих организаций. Заемными ресурсами могут выступать банковский кредит, коммерческий кредит, различные займы.

Вне зависимости от формы, внешние финансовые вложения подлежат возврату кредитору в полном объеме, а также выплате начисленных процентов за пользование средствами.

Составление отчетности организацией может осуществляться по международным (МСФО) или отечественным стандартам (РСБУ). Между ними существуют определенные различия в отражении заемных средств.

Актуальность сравнения отражения затрат по займам по МСФО и РСБУ состоит в том, что многие компании вынуждены корректировать первичный учет, который ведется по отечественным стандартам, для его анализа по международным критериям.

Привлечение заемных средств регламентируется МСФО 23 «Затраты по займам» и ПБУ 15 / 08 «Учет расходов по займам и кредитам».

МСФО 23 под затратами по займам понимает «процентные и другие расходы, понесенные организацией в связи с получением заемных средств» [1]. Затраты по займам согласно МСФО 23 включают ряд элементов (рис. 1).

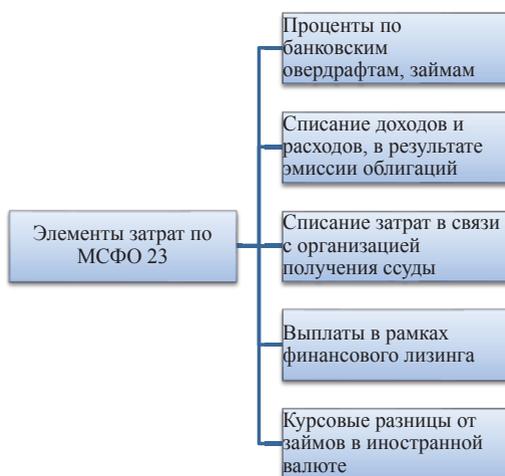


Рисунок 1 – Элементы затрат согласно МСФО 23

В РСБУ в составе затрат по займам отсутствуют проценты по банковским овердрафтам [3].

ПБУ 15 / 08 содержит следующий перечень затрат по займам [5]:

- 1) проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу;
- 2) дополнительные расходы по займам.

В качестве дополнительных расходов рассматриваются:

- 1) информационные и консультационные услуги;
- 2) экспертиза договора займа;
- 3) иные расходы, непосредственно связанные с получением займов.

В отечественных стандартах отсутствует положение по регулированию отношения финансовой аренды, в связи с этим в составе расходов по займам не определены расходы по финансовой аренде.

МСФО предусматривает два возможных варианта учета затрат по займам (рис. 2).



Рисунок 2 – Учет затрат по займам в МСФО 23

Основной метод является более простым, затраты рассчитываются методом начисления.

При альтернативном способе капитализация производится исключительно при возможности получения экономических выгод от использования актива. Возникающие затраты по займам признаются расходами текущего периода. Таким образом, база капитализируемых затрат формируется после вычета из стоимости затрат величины поступлений (выплат), не являющихся заемными.

База для капитализации не является фиксированной величиной, а изменяется – уменьшается на сумму амортизации актива, выплат основной суммы, а также процентов по займу. Следует учитывать, что при прекращении работ над активом на длительный срок, капитализация затрат по займу также останавливается. Но капитализация продолжается, если прекращение деятельности является частью процесса подготовки актива. Полное прекращение капитализации затрат по займам наступает после окончательного завершения всех работ, связанных с активом по подготовке к продаже или использованию по назначению.

Российская практика учета затрат по займам основывается исключительно на альтернативном способе: капитализация затрат осуществляется до момента передачи объекта в эксплуатацию [2].

Также ПБУ 15 / 08 не позволяет признавать затраты по займам в отчете о прибылях и убытках, кроме случаев, когда эти займы прямо либо косвенно были использованы на приобретение квалифицируемого (инвестиционного) актива.

Под квалифицированным активом понимается актив, подготовка которого к использованию по назначению или для продажи обязательно требует значительного времени [1].

Инвестиционный актив – это объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление [5].

В МСФО 23 по сравнению с ПБУ15 / 08 рассматривается большее количество видов работ, проводящихся активом, таким образом увеличивается перечень квалифицируемых активов и период капитализации затрат по займам (кредитам) [3].

Таблица 1 - Различия в основных положениях МСФО и РСБУ по учету затрат по займам и кредитам [4].

Характеристика	РСБУ	МСФО
Состав квалифицируемых активов	к инвестиционным активам относятся только амортизируемые объекты (не учитываются земельные участки, объекты природопользования)	запасы и инвестиции, которые производятся в значительных количествах, на повторяющейся основе и на протяжении короткого периода времени
Дата приостановки капитализации затрат	срок не установлен; капитализация затрат по займам не должна приостанавливаться, если задержка строительства является частью процесса строительства	срок более 3 месяцев, если остановлены строительные работы квалифицируемого актива
Момент прекращения капитализации затрат	когда актив полностью готов к использованию или уже эксплуатируется	когда актив почти готов к использованию (остались незначительные работы, но актив уже может эксплуатироваться)
Учет дополнительных затрат по привлечению заемных средств	дополнительные затраты учитываются 2 способами: 1) включение в расходы периода; 2) путем накопления в составе дебиторской задолженности с последующим списанием в течение срока погашения займа	дополнительные затраты уменьшают кредиторскую задолженность по займу, участвуют в ее амортизации
Классификация кредиторской	можно установить, что заемные средства со сроком погашения	задолженность делится на краткосрочную и

задолженности	более 12 месяцев, отражаются в составе долгосрочной задолженности до истечения этого срока	долгосрочную по сроку ее погашения относительно отчетной даты
Отражение задолженности по заемным средствам	при получении по фактической стоимости	первоначально отражается по справедливой стоимости за вычетом первоначальных затрат (МСФО 39)
Отражение расходов по процентам	равномерно в том отчетном периоде, к которому они относятся	метод эффективной процентной ставки: по формуле дисконтирования исходя из будущих денежных потоков по периодам и первоначальной стоимости финансового обязательства

Стоит отметить, что не считается приостановлением работ по формированию инвестиционного актива период, за который происходит дополнительное согласование технических и организационных вопросов.

Если кредит (заем) получен для финансирования квалифицируемого актива, то затраты, возникшие в период капитализации, включаются в стоимость актива за вычетом доходов от инвестирования данного займа, в качестве финансового вложения.

Проценты по займам согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» определяются по эффективной процентной ставке, а не по номинальной. Следовательно, затраты по займу в МСФО возникают даже если заем беспроцентный.

Прекращение включения затрат по полученным кредитам и займам в стоимость инвестиционного актива, датируется первым числом месяца, следующего за месяцем принятия актива к бухгалтерскому учету [5].

Условия капитализации затрат по займам и кредитам в стоимость инвестиционного актива идентичны по ПБУ 15 / 08 и МСФО 23.

В случае затруднений определения связи полученных кредитов и конкретных квалифицируемых активов, затраты в целях капитализации определяются при помощи ставки капитализации.

Ставка капитализации – это средневзвешенная ставка заимствования по всем займам организации, кроме займов под квалифицируемый актив [1].

При нецелевом использовании заемных средств, согласно ПБУ 15 / 08, на приобретение инвестиционного актива, проценты подлежащие уплате займодавцу включаются в стоимость данного актива пропорционально доле указанных средств в общей сумме займов у кредитора, полученных на цели не связанные с приобретением такого актива [5].

МСФО регламентирует величину затрат по капитализации: данная сумма не может быть выше суммы затрат по займам, которые были понесены в течение данного периода [3].

В случае если ожидаемая конечная балансовая стоимость, по МСФО 23, квалифицируемого актива (или ценность использования) превышает его чистую цену

реализации, то балансовая стоимость списывается в соответствии с требованиями иных стандартов. В ПБУ 15 / 08 тестирование на обесценение отсутствует.

Выбор способа учета затрат по кредитам и займам по отечественным стандартам или международным зависит от внешних задач, которые устанавливаются инвесторами, акционерами конкретной организации.

Так, учет затрат по займам по МСФО приобретает все большую популярность среди российских компаний, вследствие определенных факторов (рис. 3).



Рисунок 3 – Факторы, влияющие на распространение учета по МСФО в российской практике [3]

Таким образом, РСБУ необходимо совершенствовать методологию учета затрат по кредитам и займам, для улучшения качества отчетности, управления, инвестиционной привлекательности предприятий.

Список использованной литературы

1. Затраты по займам [Электронный ресурс]: Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО (IAS) 23) // Режим доступа: <http://minfin.ru/common/upload/library/2016/02/main/ias23.pdf> (дата обращения: 04.04.17)

2. МСФО 23 "Затраты по займам" и ПБУ 15 / 01 "Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию" [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://otchetonline.ru/osnovy-msfo/147-snezhana/msfo/msfo-osnovy-msfo/2491-msfo-23-qzatraty-po-zajmamq-i-pbu-1501-quchet-zajmov-i-kreditov-i-zatrat-po-ix-obsluzhivaniyuq.html> (дата обращения: 04.04.17)

3. Низамова А. И. Сравнение положений МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» с положениями ПБУ 15 / 08 «Учет расходов по займам и кредитам» [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 188 - 190 // Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/40/> (дата обращения: 03.04.17)

4. Учет затрат по займам — на что следует обратить внимание при трансформации отчетности в МСФО / Каланов А.Н. [Электронный ресурс] // МСФО. Практика применения. - 2006. - №4 // Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/170321.html> (дата обращения: 04.04.17)

5. Учет расходов по займам и кредитам [Электронный ресурс]: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 15 / 08) от 06.10.2008 N 32н // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12163098/> (дата обращения: 04.04.17)

© Г.В. Федотова, И.Е. Диулина, В.В. Бондарева, 2017

УДК 351 / 354

Ежов А. В.

Российская таможенная академия
Г. Люберцы, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ УЧАСТНИКАМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Участники внешнеэкономической деятельности имеют определенные потребности в снижении собственных издержек, формирующихся на всех этапах цепи поставок товаров. Это, в свою очередь, способствует развитию и увеличению объемов внешнеэкономических торговых отношений. Одним из факторов достижения данной цели является формирование и эффективная реализация перечня государственных таможенных услуг в рамках Евразийского экономического союза.

Государственным таможенными услугами являются услуги, оказываемые непосредственно Федеральной таможенной службой. На данный момент времени не существует нормативного понятия «государственные услуги в сфере таможенного дела», а также единого подхода к их правовой природе и содержания. Однако, в последнем Регламенте Федеральной таможенной службы указано, что данная организация разрабатывает, утверждает и обеспечивает опубликование перечней государственных услуг, а также требований к качеству и доступности государственных услуг. Существующий ныне перечень таможенных услуг формируется количеством административных регламентов, и он не является полным, что порождает в науке оживленные споры об услугах, оказываемых таможенными органами. Сегодня Федеральной таможенной службой России принято одиннадцать административных регламентов по предоставлению государственных услуг в области таможенного дела.

Первой рассматриваемой услугой является принятие предварительных решений по классификации товаров по единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. Данная процедура реализуется уполномоченными таможенными органами того государства - члена ЕАЭС, в котором планируется осуществить выпуск товаров, в отношении каждого наименования товара, включающего определенную марку, модель, артикул и модификацию. Решение обязательно при декларировании товаров на территории данного государства. Форма предварительного решения определяется решением Комиссии ЕАЭС. [9]

Другим видом таможенных услуг, осуществляемых Федеральной таможенной службой является ведение реестров по различным объектам и субъектам таможенной деятельности.

Уполномоченные органы устанавливают форму реестра, публикуют его не реже одного раза в квартал, в том числе с использованием информационных технологий.

Такой услугой является ведение реестра банков, иных кредитных организаций и страховых организаций, обладающих правом выдачи банковских гарантий уплаты таможенных пошлин, налогов. Включение данных организаций в Реестр осуществляется при соблюдении определенных условий. Такими параметрами являются:

– наличие лицензии Центрального Банка Российской Федерации на осуществление деятельности;

- срок деятельности не менее пяти лет;
- размер уставного капитала, соблюдение законодательства;
- отсутствие задолженностей по таможенным платежам;
- безубыточная деятельность в течение года;
- другие специфические условия. [7]

Также туда могут включаться филиалы данных организаций.

Другой государственной услугой данного типа является ведение Реестра владельцев магазинов беспошлинной торговли. Данные юридические лица признаются таковыми лишь после внесения их в Реестр, осуществляют хранение и розничную торговлю товарами, помещенными под таможенную процедуру беспошлинной торговли, выезжающим с таможенной территории ЕАЭС физическим лицам и иностранным дипломатическим представительствам, представительствам международных организаций, консульским учреждениям и проживающим вместе с ними членам их семей.

Для включения в данный реестр для юридических лиц существуют следующие требования:

– нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении или аренде помещений, пригодных для использования в качестве магазина беспошлинной торговли и соответствующих требованиям таможенного законодательства;

– наличие предусмотренных законодательством документов о регистрации и разрешений на розничную торговлю;

– отсутствие на день обращения в таможенный орган неуплаченных таможенных платежей и пеней;

– отсутствие фактов привлечения к административной ответственности за правонарушения в сфере таможенного дела в течение одного года;

– иные предусмотренные законодательством условия. [5]

Следующими услугами являются ведения Реестра владельцев таможенных складов и Реестра владельцев складов временного хранения. Владельцы данных складов осуществляют хранение товаров, находящихся под таможенным контролем в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС.

Для включения юридического лица в данные виды реестров необходимо достичь соответствия следующим условиям:

– нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении или аренде помещений и открытых площадок, предназначенных для использования в качестве таможенного склада и отвечающих требованиям таможенного законодательства;

- наличие договора страхования риска гражданской ответственности юридического лица;
- отсутствие задолженностей по уплате таможенных платежей, пеней на дату подачи заявления;
- отсутствие фактов привлечения к административной ответственности за правонарушения в сфере таможенного дела в течение одного года до дня обращения в таможенный орган;
- соответствие иным требованиям. [6]

Другая государственная услуга - ведение Реестра таможенных перевозчиков. Данные юридические лица осуществляет перевозку товаров, находящихся под таможенным контролем, по таможенной территории Евразийского экономического союза. [10]

Существуют следующие требования для включения лиц в данный реестр:

- осуществление лицом деятельности по перевозке грузов более двух лет;
- предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму более двух тысяч евро;
- наличие документа - разрешения на перевозку грузов;
- нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении, аренде транспортных средств для перевозки товаров;
- отсутствие на день обращения задолженностей по уплате таможенных платежей и пеней;
- отсутствие в течение одного года фактов привлечения к административной ответственности за правонарушения таможенного законодательства;
- соответствие иным предусмотренным законодательством условиям и требованиям. [3]

Также таможенные органы осуществляют ведение Реестра таможенных представителей. Данные лица совершают операции в сфере таможенного дела от имени и по поручению декларанта или иных заинтересованных лиц на территории государства - члена ЕАЭС, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей. Отношения таможенных представителей с заинтересованными лицами строятся основе договора.

Существуют следующие условия для включения данных юридических лиц в реестр:

- наличие в штате этого лица минимум двух работников с документом о соответствии требованиям таможенного законодательства;
- наличие договора страхования риска своей гражданской ответственности;
- предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, более одного миллиона евро (курс на день обращения);
- соответствие иным предусмотренным законодательством условиям и требованиям. [3]

Существует такая государственная таможенная услуга, как ведение Реестра уполномоченных экономических операторов. Юридическое лицо принимает такой статус после получения свидетельства о включении в данный реестр и признается на территории государства, таможенным органом которого присвоен данный статус. Для получения статуса юридическое лицо должно выполнить следующие условия:

- предоставить обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму больше одного миллиона евро, либо ста пятидесяти тысяч евро для представителей, к которым вывозная пошлина не применяется;
- осуществлять внешнеторговую деятельность не менее одного года;

- не иметь задолженностей по уплате таможенных платежей, процентов, пеней;
- не иметь задолженности по налогам;
- не привлекаться к административной ответственности за правонарушения в сфере таможенного дела в течение одного года;
- иметь систему учета товаров для сопоставления сведений, представленных таможенным органам при совершении таможенных операций, со сведениями о проведении хозяйственных операций;
- соответствовать иным условиям. [1]

Существует и такая таможенная услуга, как ведение таможенного Реестра объектов интеллектуальной собственности. Для включения такого объекта, подлежащего защите на территории государства - члена ЕАЭС необходимо соответствующее заявления правообладателя. [10]

При обнаружении таможенным органом при совершении таможенных операций признаков правонарушения интеллектуальной собственности, выпуск данных товаров приостанавливается сроком на десять рабочих дней. В случае обращения правообладателя в уполномоченные органы за защитой прав, по их запросу этот срок может быть продлен, но не более чем на десять рабочих дней. Правообладатель в соответствии с гражданским законодательством несет ответственность за ущерб от приостановления выпуска, причиненный декларанту, собственнику, получателю данных товаров, если не будет установлено нарушение прав правообладателя. [8]

Уполномоченные органы Федеральной таможенной службы осуществляют выдачу и отзыв квалификационных аттестатов специалистов по таможенным операциям. Специалистом по таможенным операциям может быть лицо, удовлетворяющее следующим условиям:

- лицо является гражданином Российской Федерации;
- наличие высшего образования;
- лицо сдало квалификационный экзамен и получило аттестат.

По итогам успешно сданного экзамена лицу выдается квалификационный аттестат специалиста по таможенным операциям. Специалист обязан подтверждать свой статус каждые два года путем прохождения обучения по дополнительной профессиональной программе.

Аттестат подлежит отзыву в следующих случаях:

- установлен факт получения квалификационного аттестата с помощью подложных документов;
- вступил в силу судебный приговор, предусматривающий наказание в виде лишения права заниматься данной деятельностью в течение определенного срока;
- нарушение лицом требований таможенного законодательства;
- неоднократное привлечение данного специалиста к административной ответственности за совершение правонарушений в области таможенного дела;
- нарушение требования о прохождении обучения по программам повышения квалификации. [4]

В перечень государственных таможенных услуг входит и информирование об актах таможенного законодательства Евразийского экономического союза, законодательства

Российской Федерации о таможенном деле и об иных правовых актах Российской Федерации в области таможенного дела и консультирование по вопросам таможенного дела и иным вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов. В рамках этой услуги таможенные органы обеспечивают участникам внешнеэкономической деятельности свободный бесплатный доступ к информации о действующих и подготавливаемых актах таможенного законодательства ЕАЭС и РФ, а также правовых актах Российской Федерации в области таможенного дела. Также ФТС России публикует данные акты в своих официальных изданиях. [9]

Консультирование таможенными органами является бесплатной услугой и предоставляется в устной и письменной формах. При письменном запросе услугополучателя, таможенный орган обязан предоставить информацию в письменной форме не более чем через месяц со дня получения указанного запроса. Предоставленная информация может являться основанием для таможенного органа для принятия решения или совершения соответствующих операций в отношении товаров и транспортных средств. В случае предоставления несвоевременной или недостоверной запрашиваемой информации, приведшей к убыткам обратившегося лица, будет осуществлено их возмещение.

К государственным таможенным услугам относится важнейшая функция таможенных органов: «Осуществление в пределах своей компетенции контроля за валютными операциями резидентов и нерезидентов, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, а также ввозом в Российскую Федерацию и вывозом из Российской Федерации товаров, в соответствии с международными договорами государств - членов ЕАЭС, валютным законодательством Российской Федерации и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами органов валютного регулирования.» [9]

В ходе проведения проверки производится анализ фактов исполнения требований актов валютного законодательства и актов Российской Федерации резидентами при исполнении собственных обязательств по внешнеэкономическим сделкам при пересечении границ РФ и ЕАЭС в обе стороны, вне зависимости от места и времени совершения таможенных операций, даты выпуска (или невыпуска) товаров, а также сроков осуществления таможенного контроля. Обязательный срок для представления документов по запросам органов и агентов валютного контроля - не менее семи рабочих дней со дня подачи запроса.

Субъекты, в отношении которых исполняется государственная функция, имеют право:

- ознакомления с актами проверок;
- обжалования решения и действия (бездействия) должностных лиц таможенных органов в соответствии с законодательством.

Результатом исполнения государственной функции является акт проверки, который содержит выводы о наличии или отсутствии в действиях субъекта нарушений актов валютного законодательства и актов валютного регулирования Российской Федерации. [9]

Таможенные органы осуществляют услугу принятия предварительного решения о стране происхождения товара. Она осуществляется по запросу заявителя. Заявителем может являться российское лицо, выступающее в качестве владельца товара, покупателя товара, декларанта, или иностранное лицо, выступающее лишь в качестве декларанта.

В запросе должны быть указаны все сведения о товаре, необходимые для принятия предварительного решения:

- полное коммерческое и фирменное наименование;
- основные технические и коммерческие характеристики;
- документы, подтверждающие произведение полной или достаточной переработки на территории страны происхождения товара.

Срок принятия предварительного решения – не позднее трех месяцев со дня регистрации запроса в таможенном органе, срок действия – три года. [2]

По итогам вышесказанного, можно сделать вывод, что Российской Федерации и другим странам Евразийского экономического союза необходимо расширять перечень оказываемых таможенных услуг, повышать эффективность порядка их оказания, а главное - сформировать нормативное определение понятия «таможенная услуга.»

Список использованной литературы:

1. Приказ ФТС России от 14.09.2011 N 1877 (ред. от 13.07.2015) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по ведению реестра уполномоченных экономических операторов".

2. Приказ ФТС России от 30.09.2011 N 1978 (ред. от 03.07.2015) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по принятию предварительных решений о стране происхождения товара".

3. Приказ ФТС России от 03.10.2011 N 1012 (ред. от 21.09.2015) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги ведения реестра таможенных представителей".

4. Приказ ФТС России от 08.11.2011 N 2263 (ред. от 26.09.2014) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги выдачи и отзыва квалификационных аттестатов специалистов по таможенным операциям".

5. Приказ ФТС России от 25.11.2011 N 2398 (ред. от 25.09.2015) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги ведения Реестра владельцев магазинов беспошлинной торговли".

6. Приказ ФТС России от 20.02.2012 N 294 (ред. от 25.09.2015) "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги ведения Реестра владельцев таможенных складов".

7. Приказ Федеральной таможенной службы от 06.04.2012 N 666 "Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по ведению реестра банков, иных кредитных организаций и страховых организаций, обладающих правом выдачи банковских гарантий уплаты таможенных пошлин, налогов".

8. "Соглашение о Едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов Таможенного союза" (Заключено в г. Санкт - Петербурге 21.05.2010) (ред. от 08.05.2015).

9. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О таможенном регулировании в Российской Федерации".

10. "Таможенный кодекс Таможенного союза" (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17).

© А. В. Ежов, 2017

УДК 330

К.В. Елисеев

студент факультета финансы и кредит

Э.Н. Колкарева

доцент, кандидат экономических наук, доцент ВАК
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия

МИРУ – «МИР»

Не для кого не секрет, что в 2014 году по указу президента Банк России запустил проект национальной платёжной системы «МИР». Платёжная система РФ, специализирующаяся на осуществлении и обработке транзакций банковских карт, получила название «Национальная система платёжных карт» (далее – НСПК). Ключевое задание, возложенное на НСПК, заключается в обеспечении процессов безопасности, стабильности и непрерывности обработки операций банковских карт на территории государства.

Необходимость в создании такого рода клирингового центра на территории России была призвана к жизни сложившимися внешнеполитическими и экономическими обстоятельствами, которые негативно сказались на функционировании системы платёжных карт в стране. Тем самым, выпуская данный продукт на рынок, ЦБРФ пытается провести импортозамещение, таких «пластиковых гигантов» как VISA и Master Card.

Как известно, март 2014 года стал периодом введения санкций против РФ со стороны США в ответ на присоединение Крыма. В результате указанных выше действий Запада не заставил себя ждать и отключил транзакции по картам определенных отечественных банков. Первыми «жертвами» в этом направлении стали Банк «Россия», СМП Банк, Собинбанк, Инвесткапиталбанк. С целью защиты внутреннего рынка банковских услуг от негативных последствий западных санкций правительство страны приняло решение в июле 2014 года о создании АО «Национальная система платёжных карт». Их главной задачей стала реализация таких ключевых функций, которые были направлены на создание учреждения российского центра обработки операций по банковским картам в государстве, а также разработка и популяризация в обществе национальных платёжных карт. Так что данные действия можно рассматривать как заявление «большой семьёрке» о дееспособности нашей экономической системы

Суть такова: предлагается уже со следующего, 2018 года перевести всех бюджетников на карту «Мир». Если задуматься - мероприятие грандиозное, а ведь осталось десять месяцев. Эксперты непрозрачно намекают, что это очень непростой процесс. По срокам очень

сложно уложиться. И больше того, поправки в таком виде дискредитируют саму систему «Мир» – и могут настроить население против нововведения.

Так какие главные проблемы могут быть с обязательным переходом бюджетников на карты «Мир»? Теперь, когда вы платите любой карточкой в России, все операции проходят через НСПК, и информация не отправляется за рубеж. Проще говоря: вставляете вы карточку в российский банкомат, если операции проводите по внутрироссийский нуждам — тогда и вся информация об этом передается исключительно внутри нашей страны. Раньше такого не было. Заморские концы обрублены, санкции в этом отношении не страшны. Операции по всем картам международных платежных систем, как говорят финансисты, «процессируются» (то есть обслуживаются) только в России, это важный вопрос, так как он касается национальной безопасности.

При этом сами пластиковые карты - тот же «Master card», «VISA», наш «Мир» – выпускают банки. А клиенты банков, как правило, свободно выбирают, какую карту себе выпустить: под свои задачи, вкус и кошелек. Причем удобно, когда к одному счету может быть выпущено сразу несколько карт.

Внесенный Аксаковым законопроект предполагает следующее: «Мир» привяжет бюджетников к своей карте. Если эти изменения примут, граждане будут получать все социальные и бюджетные денежные выплаты, включая зарплаты, пенсии, зачисления беременным и оплату больничных листов, только на счёт, доступ к которому можно будет получить только с помощью карты «МИР». Благодаря, такому решению, у молодой платежной системы «МИР» сразу появляется клиентская база, которую в ином случае пришлось бы нарабатывать годами. Но вот как будет осуществляться переход, сколько он будет стоить как банкам, так и их клиентам – то есть нам с вами, и сколько будет стоить услуги на этот карточный продукт – вопросы открытые.

Но реакция банков не заставила себя ожидать, одними из первых на этот законопроект отреагировали в «Национальной платежной ассоциации» - в нее входят все основные работающие в РФ платежные системы. Исполнительный директор ассоциации Мария Михайлова уже 28 декабря направила депутату Аксакову - инициатору поправок - официальное письмо. В нем говорилось: фактически с 1 января 2018 года банки будут обязаны ограничить права граждан на получение и распоряжение полученных ими средств из бюджетов и государственных внебюджетных фондов.

«Законопроект не дифференцирует требования в зависимости от того, регулярно гражданин получает выплаты (зарплата, пенсия) или разово (больничный лист, материнский капитал, налоговый вычет и пр.), - говорилось в письме. Таким образом, на банки возлагается обязанность за один год переоформить отношения со всеми своими клиентами, которые уже получают пенсии, пособия, оплату больничных напрямую из Фонда соцстраха и т.д., путем отзыва у них действующих платежных карт и выдать им карты «Мир». А также каким - то образом предусмотреть ситуацию, которая может возникнуть, если на счет физического лица внезапно поступит такая выплата».

На практике это будет означать необходимость огромному числу пенсионеров и гражданам других категорий, получающих пенсии (например, по потере кормильца) и пособия, в том числе нетранспортабельным инвалидам, ехать в банк и переоформлять счета и пластиковые карты.

Для развития национальной карты «МИР» и исправления ряда недостатков целесообразно провести комплекс мероприятий, которые, с одной стороны, помогут привлечь граждан оформить данную карту, а с другой – сделают выпуск данной карты выгодным для самих банков. К таким мероприятиям можно отнести следующие.

1. Установление льготных тарифов за оказание операционных услуг и услуг платежного клиринга, взимаемые с банков - участников в пользу оператора платежной системы. Так можно стимулировать банки к развитию инфраструктуры.

2. Подключение необходимой для оплаты в интернет - магазинах технологии 3D - secure. Онлайн покупки становятся все более популярными, и возможность их совершения будет преимуществом карты «МИР».

3. Разработку программ лояльности, кэш - бэка и начисления процентов на остаток. Также НСПК планирует добавить к карте приложение, позволяющее оплачивать проезд в общественном транспорте.

4. Установление более дешевого годового обслуживания (ниже 90 рублей по стандартной дебетовой карте). Для сравнения: обслуживание самых недорогих карт систем Visa и MasterCard варьируется от 200 до 600 рублей.

5. Предусмотрение льготных тарифов на зарплатные проекты для корпоративных клиентов. Вышеуказанные мероприятия призваны развивать платежную инфраструктуру НСПК.

Подытожив, хотелось бы сказать, что на сегодняшний день мы имеем карту «Мир» в ее «сырой» или скорее начальной ипостаси, но через время, когда она пройдет свой путь становления, возможно мы будем обладателями одной из наилучших валютных платежных систем. Ведь международные платёжные системы - монополисты диктуют нашим банкам свои условия.

Поэтому платежи Visa и MasterCard за транзакции очень высоки. При использовании НСПК межбанковские комиссии и комиссии для клиентов будут намного ниже. НСПК — новый и значимый игрок на рынке России. Несомненные выгоды от использования Национальной Системы Платёжных Карт заинтересуют представителей самых различных сфер бизнеса. НСПК предложит дешёвые, надёжные и эффективные финансовые продукты, и решения для банков, предприятий или держателей банковских карт. И все - таки если правительство проведет мероприятия по устранению негативных факторов НСПК, то «МИР» будет конкурентоспособной, отвечающей высочайшим требованиям безопасности и непрерывности работы системой.

Но на наш взгляд, самым главным качеством, несмотря на недостатки внедрения НСПК, является то, что она обезопасит финансовую систему России от рисков, связанных с нестабильностью мировой банковской системы и политической ситуации в мире. Стабильность, гарантируемая новой системой платёжных карт — залог благополучия каждого гражданина и процветания страны. То есть, от использования НСПК предприниматели и население страны получают снижение комиссионных сборов за проведение банковских операций, а государство получит иммунитет к угрозам более сильного давления на финансовый сектор и большую независимость, также НСПК будет приносить доход в бюджет.

Список используемой литературы:

1. Голубева А.В. Миру – «МИР»: новая платежная система / А.В. Голубева // Новая наука: современное состояние и пути развития, 2016. - №12 - 1. - С.109 - 111.
2. Колкарева И.Н., Колкарева Э.Н., Симонянц Н. Н. Перспективы развития банковской системы в условиях влияния финансовой глобализации на инвестиционный комплекс России / И. Н. Колкарева, Э. Н. Колкарева, Н. Н. Симонянц // Сфера услуг инновации и качество. 2013. - №3. - С.13.
3. Шабалтун М. И. / НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ: ПРОБЛЕМЫ И ВЫГОДЫ // И. М. Шабалтун — М.: «МЦНО». — 2015 — № 6(25).

© К.В. Елисеев, Э.Н. Колкарева, 2017

УДК - 336.7

А.В. Ерёмкина

Студентка 4 курса

Факультет информационных систем, финансов и аудита
ФГБОУ ВО «ДГТУ», г. Махачкала, Российская Федерация

Л.Т. Казакбиева

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры прикладной информатики в юриспруденции
ФГБОУ ВО «ДГТУ», г. Махачкала, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В развитии любого государства значительное место занимает кредитная система, которая во многом определяет развитие экономики, рост потенциальных возможностей государства и рост благосостояния его населения. Вместе с этим само государство должно оказывать влияние на развитие кредитной системы, на ее формирование, деятельность и соответственно размещению на территории государств. Эффективность кредитной системы во многом зависит не только от ее структуры, функций, но и размещения банков по территории государства.

Кредитная система может быть охарактеризована в соответствии с тремя аспектами: сущностным, институциональным и функциональным.

В сущностном аспекте кредитная система представляет собой систему кредитно - финансовых отношений, возникающих в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности.

С институциональной точки зрения — это система кредитно - финансовых учреждений, обслуживающих кредитные отношения (банки, финансовые компании, фондовые и валютные биржи, страховые компании и т. п.).

С функциональных позиций кредитная система – это совокупность видов и форм кредита.

Таким образом, можно дать три определения кредитной системы:

Кредитная система — это совокупность форм и видов кредитования (функциональный аспект)

Кредитная система — это совокупность кредитно - финансовых учреждений (институциональный аспект).

Кредитная система - это совокупность кредитно - финансовых отношений (сущностный аспект) [1].

Кредитная система Российской Федерации состоит из 2 элементов: банковская и парабанковская (небанковская) системы.

Банковская система — совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно - кредитного механизма.

Банковская система РФ состоит из 2 - х уровней: Центрального банка РФ и кредитных организаций (коммерческих банков и небанковских кредитных организаций).

В России Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395 - 1 «О банках и банковской деятельности» 1 и 2 звено объединены в одно: «Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков» [2].

Центральный банк — это банк, возглавляющий кредитную систему страны, имеющий монопольное право эмиссии банкнот и осуществляющий кредитно - денежную политику в интересах национальной экономики.

В целях воздействия на ликвидность банковской системы Банк России рефинансирует банки путём предоставления им краткосрочных кредитов. Он сам устанавливает учетную ставку и определяет условия предоставления кредитов под залог различных активов.

Банк России осуществляет функцию регулирования кредитной системы: издает нормативные акты по вопросам, отнесённым к его компетенции в области банковского кредитования, контролирует законность и целесообразность создания банков и специализированных небанковских кредитно - финансовых организаций.

Основной финансовый посредник на рынке ссудных капиталов — это банки, которые и образуют банковскую систему. Банк — это юридическое лицо, которое имеет исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции, то есть привлекать денежные средства физических и юридических лиц в депозиты (вклады), размещать эти средства от имени банка и за его счет на условиях возвратности, платности и срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц и т. д.

Банки имеют право осуществлять банковские операции только на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ РФ («Банка России») [3].

Парабанковские учреждения ориентируются либо на обслуживание определенных типов клиентуры, либо на осуществление в основном одного - двух видов услуг. Их деятельность концентрируется в большинстве своем на обслуживании небольшого сегмента рынка и, как правило, предоставлении услуг специфической клиентуре. Небанковская система включает в себя почтово - сберегательные учреждения и специализированные небанковские кредитно - финансовые институты.

Но каково же значение специализированных финансово - кредитных институтов?

Специальные кредитно - финансовые институты занимают особое место в современной рыночной экономике. Это юридические лица, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции и виды деятельности. Рост влияния СКФИ объясняется тремя основными причинами: ростом доходов населения, развитием рынка ценных бумаг и тем,

что они чаще всего обслуживают ту часть рынка, которая не обслуживается (или недостаточно обслуживается) банковской системой.

В деятельности специализированных небанковских кредитно - финансовых институтов можно выделить одну или две доминирующие операции (предоставление кредитов через облигационные займы корпорациям и государству, мобилизация капитала через все виды акций, предоставление ипотечных и потребительских кредитов, кредитная взаимопомощь и т. д.). Они функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала и имеют, как правило, весьма специфическую клиентуру.

Ещё одним отличием специализированных небанковских кредитно - финансовых учреждений от банковских является то, что в отличие от банковских институтов небанковские выполняют и осуществляют важную социальную функцию, особенно это касается страховых компаний, пенсионных фондов, которые формируют в национальных рамках страховой фонд для физических и юридических лиц. Кроме того, такие небанковские институты, как ссудо - сберегательные ассоциации, финансовые компании и кредитные союзы, также удовлетворяют социальные запросы общества, осуществляя кредитование жилищного строительства и конечного потребления населения [4].

Аккумулируя громадные денежные ресурсы, эти институты активно участвуют в процессах накопления и эффективного размещения капитала.

На протяжении всего двадцатого века наблюдался рост влияния и финансовой мощи специальных кредитно - финансовых учреждений: с 30 - х годов их доля в активах кредитных систем большинства стран выросла с 30 до почти 60 % за счет снижения доли банковских институтов (главным образом коммерческих и сберегательных банков).

Кроме того, ряд специализированных небанковских учреждений в отличие от банков могут аккумулировать денежные сбережения на довольно длительные сроки и, следовательно, делать долгосрочные инвестиции. Отсюда еще одно преимущество перед банками небанковских кредитно - финансовых институтов: они обладают большей устойчивостью в условиях конъюнктурных колебаний (кризисы, депрессия, инфляция, валютные и биржевые потрясения).

Коммерческие банки представляют второй уровень банковской системы. Главным их отличием от центральных является отсутствие права эмиссии денег. Вместе с тем, различия между ними разнообразны и глубоки по формам собственности, организационно - правовой форме, характеру деятельности.

Специализированные небанковские кредитно - финансовые институты не могут выполнять следующие банковские операции: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет в кредиты, открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц [5].

Таким образом, на основе изложенной информации можно судить о том, что роль специализированных небанковских кредитно - финансовых институтов в банковской системе любой страны чрезвычайно велика.

Отчетливо видно, что специальные кредитно - финансовые институтов существуют уже довольно длительное время, долгое время они были второстепенной частью кредитной системы, а сейчас интенсивно развиваются и совершенствуются.

Можно также сделать выводы о довольно грамотном функционировании банковской системы с трехъярусной структурой и соответственно третьего яруса (специальных кредитно - финансовых институтов) на данном этапе. Именно данная форма банковской системы позволяет наиболее рационально, рентабельно и стабильно функционировать кредитным учреждениям разных стран и в частности в Российской Федерации. На деятельность банков и специальных кредитно - финансовых институтов большое влияние оказывает Центральный банк Российской Федерации, государственный кредитный институт, имеющий широкие полномочия и возглавляющий кредитную систему страны, фактически регулирующий экономику государства. Однако стабильность функционирования кредитных учреждений зависит не только от состояния экономики в стране и в мире, но и от рационального ведения политики самих кредитных учреждений, которая должна основываться на достоверных показателях, верно сформулированных планах деятельности и самой деятельности кредитных учреждений. Устойчивость деятельности специальных кредитно - финансовых институтов поэлементно формирует общую устойчивость банковской системы.

Литература:

1. http://houbank.ru/index/specializirovannye_finansovo_kreditnye_instituty/0-59
2. ФЗ от 2 декабря 1990 г. N 395 - I «О банках и банковской деятельности».
3. ФЗ от 10 июля 2002 г. N 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
4. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
5. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. Сб. / Росстат. - М., 2008.
© Ерёмина А.В., Казакбиева Л.Т. 2017.

УДК 657.01

А.К.Жарменова

Магистр факультета ЭиМ

ПГУПС имени Александра Первого

Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ МЕТОДИК ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ОЦЕНКИ АКТИВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Выбор в учетной политике при квалификации основных средств, нематериальных активов и запасов, как первоначальной (исторической), так и последующей их оценки оказывает влияние на показатели ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности организации. Деятельность организации оценивается на основе анализа показателей ее отчетности. Вместе с тем сами показатели отчетности во многом зависят от выбранной в организации учетной политики.

Проблемы формирования учетной политики являются тематикой достаточного большого количества публикаций в экономической литературе [1, 2, 6, 7].

В статье исследовано влияние различных методик оценки активов при формировании учетной политики, на показатели деятельности организаций.

Выбор метода амортизации основных средств является ключевым в определении остаточной стоимости объектов при их отражении в финансовой отчетности. Как известно, ПБУ 6 / 01 предусматривает четыре способа начисления амортизации (линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования).

Выбор способа амортизации влияет на величину начисленной амортизации, что в свою очередь оказывает влияние:

- на остаточную стоимость основных средств;
- на величину незавершенного производства; на остаток готовой продукции;
- на себестоимость проданной продукции;
- на величину финансового результата.

При выборе способа необходимо учитывать, что только линейный способ начисления амортизации объектов основных средств позволяет сблизить налоговый и бухгалтерский учет [2]. Основываясь на данной особенности нормативно - правового обеспечения, многие юридические лица выбирают линейный способ расчета амортизации в бухгалтерских и налоговых целях.

Применение способа уменьшаемого остатка и способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования по сравнению с линейным способом приведет к увеличению сумм начисленной амортизации в первые годы использования объектов основных средств и их уменьшению в последние годы. Это обусловит увеличение стоимости незавершенного производства, стоимости готовой продукции и себестоимости продаж, в также уменьшение остаточной стоимости основных средств и прибыли в первые годы использования объекта и обратную закономерность в последние годы [5]. Это значит, что в первые годы использования объекта применение способов уменьшаемого остатка и списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования приведет (по сравнению с линейным способом):

- к увеличению коэффициента текущей ликвидности;
- к уменьшению коэффициентов финансовой устойчивости, автономии, финансирования, уменьшению показателей рентабельности и коэффициента оборачиваемости оборотных активов.

В последние годы использования объекта соотношение перечисленных показателей при использовании способов уменьшаемого остатка и списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования приведет, по сравнению с линейным способом, к противоположным закономерностям.

Изменение стоимости основных средств при их переоценке повлияет на следующие показатели:

- сумму амортизации;
- себестоимость готовой продукции;
- себестоимость продаж;

- добавочный капитал;
- нераспределенную прибыль (непокрытый убыток); валюту баланса.

Так, дооценка объектов основных средств приведет к увеличению остаточной стоимости основных средств, увеличит начисляемую в дальнейшем амортизацию, а также прочие расходы (так как увеличится сумма налога на имущество), что приведет к уменьшению прибыли и увеличению стоимости незавершенного производства и себестоимости готовой продукции. Вместе с тем при этом увеличится валюта баланса и собственный капитал [3]. Это обусловит увеличение коэффициентов текущей ликвидности и финансирования. Дооценка основных средств может повлиять и на коэффициенты финансовой устойчивости и автономии. Однако однозначно нельзя сказать, увеличатся они или уменьшатся, поскольку в формуле расчета этих коэффициентов одновременно произойдет изменение в большую сторону как в числителе (собственный капитал), так и в знаменателе (валюта баланса).

Аналогично могут измениться и показатели рентабельности активов и собственного капитала, однако изменение при расчете этих коэффициентов также произойдет как в числителе (прибыль), так и в знаменателе (чистые активы, собственный капитал). А вот рентабельность продаж (при неизменной выручке) может уменьшиться за счет уменьшения прибыли [4].

При неизменной выручке:

- уменьшаются: фондоотдача; коэффициенты оборачиваемости активов и оборачиваемости оборотных активов;
- увеличивается коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Уценка основных средств приведет к противоположным изменениям рассмотренных показателей.

Проанализируем влияние на показатели деятельности организаций выбора такого варианта учетной политики, как оценка выбывающих материально - производственных запасов. Согласно Положению по бухгалтерскому учету "Учет материально - производственных запасов" ПБУ 5 / 01, утвержденному Приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н, способами оценки материально - производственных запасов могут выступать:

- способ оценки по себестоимости каждой единицы;
- способ оценки по средней себестоимости;
- способ оценки по себестоимости первых по времени приобретения материально - производственных запасов (способ ФИФО).

Выбор способа оценки материально - производственных запасов по себестоимости каждой единицы целесообразен в том случае, если субъект бизнеса имеет дело с драгоценными металлами, драгоценными камнями, или запасами, не заменяемыми друг друга обычным способом. Область использования данного метода будет достаточно ограниченной. Отслеживать среднюю по численности номенклатуру запасов или их однородные группы затруднительно. Высокая трудоемкость процесса потребует большего числа трудовых ресурсов, может повлечь арифметические ошибки и, как следствие, финансовые риски.

Способ оценки запасов по средней себестоимости заключается в ее определении по отдельной однородной группе или виду запасов на конец месяца путем деления общей

себестоимости группы запасов на их количество, включающее остаток на начало месяца и все их поступления за месяц. Данный способ является наименее трудоемким, но в ходе его применения возникают различия между данными стоимостного и натурального учета, так как используются усредненные показатели себестоимости по группе запасов. При применении данного метода оценки, как и в ходе предыдущего, «...последовательность отпуска запасов со склада не имеет значения для оценки» [6, с. 133].

Третий способ оценки материальных ценностей - ФИФО - является партионным методом. «При использовании метода ФИФО применяется следующее правило: первая партия - па приход, последняя - в расход» [7, с. 73]. Данный способ оценки запасов обладает существенным достоинством в период роста цен. Эффективность заключается в том, что он дает возможность отразить в бухгалтерском учете наибольшую прибыль, сформировать максимальную стоимость запасов в виде остатков, увеличить размер оборотных активов предприятия. Тем не менее, если цены снижаются, наблюдается обратный эффект.

Применение способа ФИФО к выбывающим материалам, при тенденции к инфляции, уменьшит стоимость незавершенного производства и готовой продукции, но увеличит стоимость остатка материалов в составе запасов организации. Таким образом, если организация одновременно применяет способ ФИФО для оценки выбывающих материалов и выбывающей готовой продукции, то однозначно нельзя сказать, в какую сторону (увеличения или уменьшения) изменится величина остатка материально - производственных запасов в целом. Влияние выбора способа ФИФО по сравнению со способом оценки по средней себестоимости окажет влияние и на такие показатели, как коэффициенты текущей ликвидности, финансовой устойчивости, автономии, оборачиваемости оборотных активов [4]. Однако из - за неоднозначности изменения величины показателя запасов в целом, а значит, и валюты баланса, направление этих изменений невозможно указать однозначно.

Рассмотренные методики оценки активов свидетельствуют о том, что влияние выбора варианта учетной политики на показатели деятельности организаций очень высоко. При этом очевидно, что любая ситуация, связанная с выбором варианта учетной политики в отношении любых объектов, непременно окажет влияние на те или иные показатели, определяемые на основании информации, представленной в финансовой отчетности организации. Все это говорит о необходимости взвешенного подхода к выбору соответствующих вариантов учета, которые призваны обеспечить достоверное отражение информации в финансовой отчетности. И именно такой выбор позволит сформировать объективное представление о деятельности организации на основе анализа ее финансовой отчетности.

Список использованной литературы:

- 1 Актуальные проблемы корпоративных финансов. Коллективная монография / под ред В.А.Черненко, М.В. Рамоновского.– СПб : Изд - во Астерион, 2015. - 168 с.
- 2 Конева О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. – Красноярск : Сиб. федер. ун - т, 2016. – 281 с.

3 Сацук Т.П., Татаринцева С.Г. Моделирование оценки корпоративного экономического роста // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. - 2015. № 2 (34). - С. 9.

4 Сацук Т.П., Журавлева О.А. Логическая модель стратегического управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 27. С. 19 - 22.

5 Сацук Т.П. Сущность и задачи стратегического и оперативного контроллинга организации // В сборнике: Развитие экономической науки на транспорте: скорость как экономическая категория Сборник докладов III Международной научно - практической конференции. Под общей редакцией Н. А. Журавлевой. 2015. С. 233 - 239.

6 Львова, И.Н. Учетная политика организации / И.Н. Львова. - М.: Магистр, 2008. - 271 с.

7 Кондраков, Н.П. Учетная политика организаций на 2009 год: в целях бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета / Н.П. Кондраков. - М.: Эксмо, 2009. - 224 с.

© А.К.Жарменова,2017

УДК 336

А.С. Заварукина, Д.В. Шишкин,

обучающиеся 4 курса факультета Экономики и управления
ФГБОУ ВО Орловский государственный университет экономики и торговли.

г.Орел, Российская Федерация

Научный руководитель

старший преподаватель Шпортова Т.В.

ФГБОУ ВО Орловский государственный университет экономики и торговли.

г.Орел, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Рынок банковских продуктов и услуг является одним из наиболее важных и необходимых составных частей финансового рынка. В настоящее время наиболее обсуждаемым вопросом формирования экономической сферы становится будущее рынка банковских услуг и продуктов в Российской Федерации. На рынке банковских услуг и продуктов в последнее время обозначились такие тенденции как: улучшение финансовой грамотности населения; развитие банковских и информационных технологий, которые позволяют банкам увеличивать ассортимент, предоставляемых услуг; перестройка банковского и финансового секторов, характеризующаяся выявлением новых сегментов. В рыночной экономике коммерческий банк существует только тогда, когда присутствует спрос на продукты и услуги, которые он готов предоставить...

Расширенный спектр банковских продуктов и услуг растет вследствие значительных темпов интеграции и глобализации финансовых процессов во всем мире. Таким образом, российский рынок характеризуется выведением новых сегментов. Любой подобный

сегмент содержит свою клиентскую базу, представляя собой определенное число клиентов банка, которые имеют счета в банках, карты, открытые депозиты и кредиты. Учитывая все изменения в предпочтениях клиентов, постоянное изменение состояния конкурентной среды и стремительный рост развития технологий, банку становится нерентабельно предлагать услуги и продукты, которые уже давно используются. При таких обстоятельствах конкуренты банка примутся разрабатывать новые продукты и услуги или улучшать уже существующие.

Существует большое количество моментов, которые принуждают банки создавать новые продукты и услуги или же совершенствовать уже имеющиеся. Требования клиентов - это фактор, обладающий наибольшим воздействием. Путем опросов, претензий, писем и можно узнать их потребности и желания. Кроме того, банки должны наблюдать за ассортиментом собственных конкурентов, выделяя в нём наиболее привлекательные для клиентов банковские продукты и услуги. Ещё о желаниях клиентов можно узнать с помощью обслуживающего персонала, который находится в ежедневном контакте с клиентами. Вследствие этого для наращивания клиентской базы банки должны открывать консультативные отделы или разделы на своих сайтах, где потенциальный клиент сможет получить всесторонние и понятные ответы на вопросы, которые интересуют его. Отечественные банки сильно отстают в развитии от банков других стран. Для того чтобы уместить разрыв в отставании, нужно применить новые идеи и современные технологии.

Внедрение опыта банков зарубежных стран в практику российских банков имеет возможность оказать положительное влияние. Также помочь в формировании и развитии российского рынка банковских услуг и продуктов. В данный период времени отечественные банки уже активно пользуются навыком банков иностранных государств в своей работе. Начинают благополучно развиваться все виды электронных услуг. [5]

В России есть банки, которые способны правильно применить опыт банков зарубежных стран. Сбербанк России, Росбанк, ВТБ24 - эти банки предоставляют широкий ассортимент услуг и продуктов для экспортёров, благодаря чему готовы поддерживать международные кредитно - финансовые и расчётно - платёжные отношения с банками зарубежных стран.

Внедрение новых банковских продуктов на рынок осуществляется, когда он находится в полном соответствии с потребностями потребителей. Данный продукт должен опираться на сильные стороны банка или же его дочерних компаний, а также иметь более качественные предложения в отношении своих конкурентов.

В условиях растущей конкуренции на рынке банковских услуг кредитные организации имеют все шансы получать высокие доходы только тогда, когда они выходят на рынок с абсолютно новым продуктом, который другие банки пока не использовали. В данных условиях банк - модернизатор на определенном этапе становится монополистом, что дает возможность некоторое время получать монопольно высокую прибыль.

В настоящее время коммерческие банки должны обратить особое внимание на конкурентов, постигать законы конкуренции. Ключ к успеху на рынке и, следовательно, производительность зависит от уровня прибыли, количества и качества потребительского спроса.

В случае, если в будущем российский рынок банковских продуктов и услуг станет в основном опираться на внедрение опыта иностранных банков по банковским инновациям, то это позволит рынку подняться на новый уровень развития. Благодаря этому, усовершенствуется работа банковских учреждений, вырастет количество и удовлетворённость клиентов, увеличится число банковских услуг и продуктов, которые они предоставляют.

Список используемой литературы

1. Грачева Е.Ю. Страховая деятельность в Российской Федерации : учеб.пособие / отв. ред. Е. Ю. Грачева – М. : НОРМА : ИНФРА - М, 2013.
2. Жукова Е.Ф. Страхование инновационных рисков : учеб.для бакалавров / под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М. :Юрайт, 2014
3. Лаврушин О.И. Страхование: Учебник / О.И. Лаврушин; под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2013
4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.ieay.ru/nauch/sc> - Современные инновационные риски и методы их снижения
5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.economic.narod.ru/nbene> - Хеджирование как инструмент снижения риска

© А.С. Заварукина, Д.В. Шишкин, 2017

УДК 338

С.С. Захаров

студент 4 курса ЭС - 13

ФТИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ

П.В. Евсеев

научный руководитель

старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

БИТКОИНЫ – ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО

Слово биткоин содержит два корня - это "бит", что на компьютерном языке обозначает единицу измерения информации и "коин", проще говоря - монета. Если не вдаваться в сложные термины, такие как криптовалюта, открытый код, публичный ключ и прочее, можно сделать вывод, что биткоин - это виртуальная цифровая валюта. Создана она была в конце 2008 года японцем СатошиНакамото. Из некоторых источников также просачивалась информация о том, что СатошиНакамото - это лишь псевдоним, за которым скрывается целая группа людей. Биткоин не зависит ни от денежного центра, выпускающего какую бы то ни было валюту, ни от банковских финансовых систем. Созданием виртуальной валюты может заниматься практически любой владелец персонального компьютера, однако при условии, что компьютер достаточно мощен. Давайте рассмотрим преимущества биткоина подробнее:

1. Полная анонимность владельца. В то время как все транзакции являются публичными, а именно - любой человек может заглянуть в любой кошелек и посмотреть сумму, время и адрес другого кошелька, на который были переведены деньги, личности владельцев всех биткоин - кошельков остаются анонимными, и никто никогда не сможет узнать, кем именно была произведена та или иная транзакция.

2. В биткоин - переводах нет абсолютно никаких комиссий, в то время как наши банки иногда взимают такие безмерные проценты, что невольно начинаешь бояться съеденным инфляцией вкуче с отчислениями на благо государства.

3. Биткоин - это по - настоящему всемирная денежная единица. Поскольку биткоин не зарегистрирован по привязке ни к одной из стран, он свободен от всех законов, запретов и

правил, в то время как например доллар США находится под контролем финансовых институтов страны, кои имеют полное право оказывать существенное влияние на его курс.

4. Использование криптовалют ни в одной из стран не является нарушением закона.

22 мая 2010 года произошло одно из важнейших событий в истории биткоина, а именно - произошла первая сделка. В тот день посетитель сайта BitcoinTalk заказал две пиццы, заплатив за них десятью тысячами биткоинов. На тот момент эта сумма равнялась 25 долларам. Спустя каких-то два месяца десять тысяч единиц криптовалюты стоили уже около шестисот долларов. Тогда заказчик пиццы в первый раз пожалел о своей покупке. Но через три года ему пришлось расстроиться во второй раз, тогда его плата за ужин равнялась уже более 10 млн долларов, и вероятно это был самый дорогой ужин в мире. В феврале 2011 года была создана первая криптовалютная биржа - биткоин-биржа. Поначалу биткоины на этой бирже стоили по 5 центов за единицу, однако уже через полгода цена поднялась до 60 центов, а суммарные взносы в систему на этот момент были более полутора миллиона долларов.

Общее количество биткоинов было изначально лимитировано таким образом, что на всей Земле и за все время можно будет сгенерировать максимум двадцать один миллион биткоинов.

Самая последняя монета будет сгенерирована в 2140х годах. Из этого можно сделать разумное заключение: Если общее количество существующих биткоинов не может быть искусственно увеличено в дальнейшем, криптовалюта надежно защищена от инфляции и кризиса, а ее стоимость со временем будет все выше и выше. По самым оптимистичным прогнозам, биткоин в ближайшие 10 лет вполне способен преодолеть отметку в 10.000 долларов за единицу.

Список использованной литературы:

1. Кирилл Сарханянц, Ольга Шестопад, Роман Рожков «Много денег из ничего» // Газета «Коммерсантъ», № 102 / П (5133), 17.06.2013

2. Eric Mack. The Bitcoin Pizza Purchase That's Worth \$7 Million Today (англ.), Forbes (12 / 23 / 2013)

© С.С. Захаров, 2017

УДК 338.2(470+571)

Д.А. Ключников, студент факультета Финансы и кредит

О.С. Бондаренко, студент факультета Финансы и кредит

А.В. Захарян, к.э.н., доцент, доцент ВАК

факультета Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. А.И. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Стабильность и благосостояние любой страны, прежде всего, зависит от правильно выбранной, в соответствии с особенностями развития и ситуацией в стране экономической политики государства. Наиболее распространенными интересами и объединяющими

людей в обществе всегда были – экономические интересы, именно вокруг них и крутится вся политика. Экономика – это основа всей жизни общества, от неё зависит культура людей их духовное развитие, политика всего государства, внешнеэкономические связи, социальное благосостояние населения и многие другие составляющие высокоразвитого и состоятельного общества. В данный период Россия находится в стадии развития и восстановления страны после развала страны и резкого перехода к рыночной экономики, обвала рубля, когда страна испытывала «стресс», для подобных изменений необходимо время, которого у России из-за отсталости в развитии нет. Поэтому главной ошибкой переходного периода стал отказ от государственного регулирования.

Когда В.В. Путин пришел к власти, он пообещал россиянам стабильность после ельцинского хаоса. Но главное, чтобы эта стабильность не обернулась стагнацией для страны, что крайне нежелательно, для её дальнейшего развития. Чтобы этого не произошло, нужно как минимум избавить российский бизнес от бюрократии и чрезмерных налогов. Поэтому налоговая политика должна опираться на налоговую поддержку малого бизнеса и ужесточения в отношении крупных монополистов, олигархии. Но основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, в том числе и путем предоставления новых льгот, направленных на её стимулирование, а также поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения.

Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы будет являться оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения. При этом необходимым условием развития российской экономики является, прежде всего, технологическое обновление, модернизация производства. Также ключевым условием для модернизации является развитие некоммерческого сектора, предоставляющего, в том числе, услуги социального характера.

Считаем, что для России невозможна рыночная экономика в чистом виде, должна оставаться доля государственного регулирования, без его вмешательства не обойтись, мы не должны полностью монополизировать рынок и отдавать все в руки олигархии, это приведет к гибели экономики и серьезным социальным последствиям, дискриминации общества. В нынешних условиях государственное регулирование экономики является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи: стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта.

На сегодняшний день состояние российской экономики характеризуется исчерпанием возможностей интенсивного развития в рамках сложившейся структуры экономики; быстрым ростом капиталоемкости добычи минерального сырья, снижением рентабельности и инвестиционной привлекательности проектов. Социально - демографические проблемы сводятся к высокому уровню бедности, растущей дифференциации населения. Продолжается деградация человеческого капитала, быстрое старение населения (в перспективе – быстрый рост пенсионной нагрузки). Технологические проблемы охватываются отсутствием условий и потребностей внедрения новых технологий; структурой затрат, не позволяющей внедрять новые технологии и обеспечивать использование интеллектуального капитала.

Президент РФ в своем выступлении на Госсовете определил на основе проблем общества ориентиры социально - экономического развития России до 2020 года: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60 - 70 % населения, сокращение смертности в 1,5 раза и увеличение средней продолжительности жизни до 75 лет. При этом он призвал «сконцентрировать усилия на решении трех ключевых проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и радикальном повышении эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда». На мой взгляд, пока в наше законодательство не совершенно в этой области и мы не начнем ценить наших ученых никак не сможем мотивировать инновационное поведение, следовательно, встает проблема текучести умов за границу. Поэтому великие «умы» нашей страны для своей успешной научной деятельности мигрируют за рубеж, в страны, где оказывают реальную поддержку молодым ученым подкреплённую законодательно. В нашей стране пока этого не наблюдается.

В хозяйственном комплексе страны приоритетными направлениями экономической политики государства на среднесрочную перспективу является восстановление разрушенного воспроизводственного процесса в реальном секторе. Этого можно достичь путем изменения структуры ценообразования на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, провести переоценку труда путем совершенствования структуры заработной платы. Тенденция к высокому колебанию цен как раз и свидетельствует об отсутствии единого рынка. Так как Россия является аграрной страной развитие аграрного сектора должно быть на высоком уровне, при чем путем внедрения новых технологий в сельском хозяйстве и стать одной из приоритетных отраслей, а главным направлением: поддержания малого бизнеса и ЛПХ, так как Россия сейчас одна из самых неблагоприятных стран для предпринимательства.

Экономики нет и без создания и развития институтов и систем контроля, обеспечивающих эффективную инвестиционную и инновационную политику. У России есть несколько вариантов путей развития, правильно выбранный путь приведет страну к экономическому процветанию, рассвету социального состояния общества, лидерству на мировой арене либо же наоборот приведет к стагнации в экономике и социальной дифференциации.

Таким образом, нами выделены 3 основные пути развития: построение развитого гражданского общества с рыночной экономикой, «традиционный», победа олигархии. Первый путь построения гражданского общества с рыночной экономикой, является наиболее благоприятным, когда к власти придут молодые политики, способные предложить новое направление развития страны, его модернизации с учетом острых проблем, требующих совершенно другого взгляда и решения. Переход страны на новый уровень производства, где проводилась бы политика внедрения регулярных инноваций в производство, на основе интенсивного роста, что привело бы к мировому лидерству многих отраслей промышленности, сейчас находящихся в стадии примитивного производства, без ресурсосберегающих технологий, т.к. ведется преимущественно экстенсивный характер производства. Страна, с большой долей среднего класса, где олигархии отводилась бы маленькая доля, освобождение от коррупции и бюрократизма.

Второй путь – так называемы «традиционный» при полном регулировании экономики государством, плановый тип экономики усиление центральной государственной власти, которое может быть достигнуто только путем эволюции в сторону авторитарности.

Третий и, на наш взгляд, самый неблагоприятный сценарий развития – это завоевание власти финансовой олигархией, что приведет к абсолютной монополизации производства, его спада, установлению высоких цен на продукцию, вследствие чего будет наблюдаться высокий рост инфляции и обесценивания денег, что, в конечном счете, приведет к уже знакомому нам состоянию дефолта. Все это приведет к отсталости страны, ослаблению влияния на мировой арене. Но самые худшие последствия это огромный уровень дифференциации социальных слоев населения.

Выравнивание доходов в обществе произойдет лишь в результате действия ряда факторов, связанных с долгосрочными тенденциями экономического роста, фискальной политикой государства и перераспределением доходов посредством трансфертных платежей, проведением активной государственной политики доходов. Таким образом, пока экономический рост России не сопровождается модернизацией отечественной промышленности, повышением технологического уровня производительных сил и конкурентоспособности национальной экономики мы не можем говорить об успешном развитии приоритетных направлений экономики.

Список использованной литературы:

1. Захарян А.В. Российский малый бизнес сегодня: условия выживания - действенная поддержка / Султан Р.Н., Захарян А.В. // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 155 - 158.
2. Захарян А.В. К вопросу управления финансами в корпорациях / П.С. Золотарев, А.В. Захарян, И.А. Неводова // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 11 - 1. С. 77 - 80.
3. Захарян А.В. «Шоковая терапия» - радикальный метод смены экономических режимов / А.В. Захарян, М.Е. Степченко, Е.В. Мостовая // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 730 - 732.
4. Захарян А.В. Эффективное бюджетирование в рамках государства / Хабаху Л.Б., Захарян А.В. // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5 - 1. С. 223 - 225.
5. Захарян А.В. Мировые цены на "черное золото" и их влияние на экономику России / Мостовая Е.В., Захарян А.В. // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 4 - 1. С. 186 - 188.
6. Захарян А.В. Экономический рост в России: проблемы и перспективы / Слюсарев Р.В., Захарян А.В. // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 4 - 1. С. 109 - 111.
7. Захарян А.В. Перспективы и основные направления развития экономики России в условиях санкций / Захарян А.В., Дагужиев Р.А. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 - 1 (76 - 1). С. 630 - 633.
8. Захарян А.В. Экономическое развитие финансовой политики России в условиях мировых санкций / Равичева Д.Ю., Захарян А.В. // В сборнике: Фундаментальные

проблемы науки сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 220 - 223.

9. Герасименко О.А. Банкротство в России: от истоков до наших дней / Герасименко О.А., Коровайная Е.М // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 25. - с.149 - 153.

10. Бочарова О.Ф. Налоговый механизм обеспечения сбалансированности региональных и местных бюджетов / Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. // В сборнике: Актуальные проблемы теории и практики налогообложения Материалы V Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Н. В. Горшкова. 2016. С. 235 - 239.

© Ключников Д.А., Бондаренко О.С., Захарян А.В., 2017

УДК 338.3.01

О.С. Зими́на

РЭУ им. Г. В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ «ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК» ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ВЗАИМНОГО ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ СТАВОК И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

В работах [1,7,11,12] рассматривалась проблематика моделирования динамики «затраты - выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией. С помощью аппарата линейных разностных уравнений второго порядка, позволяющего учесть особенности формирования и использования рабочего (производственного) капитала предприятия на последовательных производственно - коммерческих циклах, было выведено конечное выражение для выпуска y_t конечного продукта предприятия:

$$y_t = e^{-\frac{b}{2} * t} * \left(\frac{y_1 - \lambda_2 * y_0}{\lambda_1 - \lambda_2} * \cos\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right) + \frac{\lambda_1 * y_0 - y_1}{\lambda_1 - \lambda_2} * \sin\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right) \right), (1)$$

где: $b = -\frac{\gamma_t(1-\tau)}{\beta_c} \cdot \frac{p}{c(1)}$; $c = \frac{\gamma_t(1-\tau)}{\beta_c^2} \cdot (1 - \beta_c) \cdot \gamma \cdot \frac{\rho}{c(1)}$, $\lambda_{1,2}$ – корни соответствующего характеристического уравнения: $\lambda^2 + b\lambda + c = 0$.

Были определены фиксированные параметры модели (τ - ставка налога на прибыль; p - цена реализации ед. продукции, ρ - процентная ставка по кредиту; $c(1)$ - удельные издержки; y_0, y_1 - величины выпуска на нулевом и на первом этапах планирования) и соответствующие управляемые параметры (γ_t - доля собственных инвестиций в производственный капитал по окончании периода t , β_t - доля заемных средств в производственном капитале). На основании проведенных по модели расчетов были получены практические выводы о важности выбора правильного соотношения собственных и заемных средств в рабочем капитале, которое оказывает ключевое влияние на характер динамики «затраты - выпуск».

Кроме того, полученные авторами расчеты доказали важность масштаба производства (степени однородности производственной функции), который в сочетании с управляемыми параметрами предоставляет возможность определить величину денежных и материальных

потоков и рассчитать экономическую динамику производственной сферы предприятия с учетом эффектов финансового и операционного рычагов.

Позднее, в приведенной модели динамики «затраты - выпуск» был устранен недостаток неполноты учета налоговой нагрузки предприятия. Была получена новая модель, в которой обобщены уже имеющиеся результаты, учтены оттоки по налоговым платежам и скорректировано описание потока инвестиций, оказывающего ключевое влияние на динамику конечного продукта предприятия:

$$K_t = Y_t - \beta_t \cdot \gamma_t \cdot K_{t-1} - O_t^{(IT)}, (2)$$

где: $Y_t = TR_t - NTCA_t - (1 + \tau_{UST}) \cdot LCF_t - COGS_t - O_t^{(t)}$ – остаточный продукт предприятия; $O_t^{(t)}$ – общая сумма налоговых отчислений; $O_t^{(IT)} = \tau_{IT} \cdot Y_t$ – налоговые отчисления от налога на прибыль; β_t и γ_t – доли заемных и собственных средств в рабочем капитале соответственно; $TR_t = P_t \cdot (PC_t)^\alpha / (c(1))^\alpha$ – промежуточный продукт; $NTCA_t$ – чистые материальные оборотные активы с учетом НДС: $NTCA_t = \frac{CA_t}{1 + \tau_{VAT}}$; LCF_t – фонд оплаты труда; ставки τ_{VAT} , τ_{UST} , τ_{PT} , τ_{IT} – ставки налогов соответственно: на добавленную стоимость, страховых взносов (единый социальный налог), на имущество и на прибыль; $COGS_t$ – амортизация.

Конечный продукт включает в себя дивиденды и инвестиции в производственную сферу следующего периода:

$$K_t = I_{t+1} + D_t = \gamma_{t+1} \cdot K_t + (1 - \gamma_{t+1}) \cdot K_t. (3)$$

На основе практических результатов, полученных по данной модели, были сформулированы следующие выводы:

- 1) наибольшее влияние на величину конечного продукта оказывает ставка налога на добавленную стоимость τ_{VAT} ;
- 2) решающее значение на определение структуры динамики конечного продукта оказывает масштаб производства, соответствующий технологическому уровню производственной системы предприятия.
- 3) в наибольшей мере влияние на характер динамики «затраты - выпуск» оказывает размер финансового рычага, в иной раз актуализируя проблему выбора эффективного соотношения собственных и заемных средств в капитале.

Список использованной литературы:

1. Безухов Д.А., Халиков М.А. Математические модели и практические расчеты оптимальной структуры производственного капитала предприятия с неоклассической производственной функцией // *Фундаментальные исследования* 2014. № 11 - 1. С. 114 - 123.
2. Закревская Е.А. Выбор оптимального варианта амортизационных отчислений предприятия // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. 2011. № 29. С. 174 - 178.
3. Закревская Е.А. Подходы и методы оценки стоимости компании в условиях рыночной экономики // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. 2009. № XVII. С. 168 - 177.
4. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение // М.: Финансы и статистика, 1986 - 239с.

5. Максимов Д.А., Халиков М.А. К вопросу о содержании понятия «экономическая безопасность предприятия» и классификации угроз безопасности // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 3 - 4. С. 588.

6. Максимов Д.А. Модели и методы оценки и управления экономической безопасностью предприятия // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2011

7. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации // Ученые записки РАП. 2013. № 37. С. 285 - 296.

8. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146 - ФЗ (ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 Дата обращения 16.02.2016

9. Приображенская В.В., Рыжова А.В. Моделирование динамики «затраты - выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией с учетом налогообложения // Фундаментальные исследования 2016. № 5 - 3. С. 627 - 633.

10. Российский статистический ежегодник. 2016 [Электронный ресурс] - URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm.

11. Халиков М.А., Бабаян Э.А., Расулов Р.М. Динамические модели «затраты - выпуск» // Экономика природопользования. 2013, №2. С. 3 - 16.

12. Халиков М.А., Максимов Д.А. Особенности моделей управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора – агента российского фондового рынка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 14. С. 3136 - 3145.

13. Халиков М.А., Анциборко К.В. Оптимальная структура производственного капитала компании // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2007. № 5. С. 71 - 83.

© О. С. Зими́на, 2017

УДК 164.01

Гениберг Т.В., канд. экон. наук, доцент

Зонова Я.В., студентка 4 курс

Факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Россия, г. Новосибирск

РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

В статье раскрывается информация о складской логистике. Внимание уделено городам России, в том числе г. Новосибирску, т.к он является крупнейшим логистическим центром Зауралья.

Ключевые слова

Логистика, склад, складская логистика

Практически на каждом предприятии, торговом или производственном, есть склады, где хранится продукция. Организация склада является важным этапом в развитии компании.

В настоящее время в России сформировался и очень быстро развивается такой вид хозяйственной деятельности как складская логистика, часто в этом направлении помогают кредитные ресурсы, как говорит Т.В. Гениберг [1, с. 72]. Для повышения экономической эффективности деятельности любой компании необходима минимизация издержек, что осуществляется в частности за счет снижения складских издержек. Для оптимизации таких издержек и применяется складская логистика, которая помогает найти современные решения в организации склада и в управлении логистическими процессами на нем.

В России выделяются функциональные направления логистики: складирование, транспортировка, упаковка, управление запасами, расширение заказов, сервис и др. В городе Новосибирске имеется значительное количество логистических центров, это повышает темпы экономического развития региона.

Не смотря на то, что в Новосибирске достаточное количество складских комплексов, соответствующих международному уровню, их не достаточно для развития региона. Часто не достаточно собственниками используются заемные средства для финансирования развития этой сферы экономики по причине дороговизны ресурсов, как замечает Т.В. Гениберг [2, с. 69]. Во многом существующие склады не соответствуют в полной мере потребностям арендаторов, не имеется в наличии больших складских площадей. Во многом складская логистика не может предоставить необходимые сопутствующие услуги: таможенное оформление, экспедиторское сопровождение, погрузочно - разгрузочные услуги, услуги по документальному оформлению грузодвижения.

Рынок складской недвижимости Новосибирска обладает высоким потенциалом. Поэтому создание на территории региона современных складских комплексов класса «А» можно считать обоснованным и экономически выгодным направлением.

Таблица 1. Крупнейшие сделки на рынках складской недвижимости России за период 2015 г.–I квартал 2016 г. [3]

Регион	Складкой комплекс	Площадь, м ²	Тип сделки
Краснодар	«РомэксКубань»	47 020	Аренда
Калуга	«ФрейтВилладжВорсино»	38 670	Аренда
Пермь	«А Плюс Парк Пермь»	26 370	Аренда
Екатеринбург	«PNK - Екатеринбург»	20 950	Покупка
Новосибирск	«PNK - Толмачево»	20 170	Аренда

По данным таблицы 1 мы видим, что г.Новосибирск попадает в пятёрку крупнейших сделок за период 2015 г.–I квартал 2016 г. В апреле состоялась крупная сделка на складском рынке Новосибирска. Торговый оператор «Холидей Классик» подписал договор с компанией PNK Group по аренде около 29,2 тыс. кв. м в индустриальном парке класса А «PNK - Толмачево». В связи с активным развитием сети и расширением дистрибуции компания столкнулась с необходимостью открытия нового распределительного центра.

Реализация складских сервисных услуг в современных условиях требует значительных новых складских площадей. Быстро развиваются складские площади в Москве, Санкт - Петербурге, Новороссийске, также развивается складское хозяйство в Новосибирске.

Таблица 2. Экономические показатели рынков складской недвижимости России [3]

Регион	Общий объем качественных складских площадей по состоянию на июнь 2016 г. (классы А и В), тыс. м ²	Уровень вакантных площадей, %	Арендные ставки, руб. / м ² / месяц**
Москва	12 086	8,7	450 - 600
Санкт - Петербург	2 860	5,4	400 - 600
Екатеринбург	924,5	3,8	400 - 480
Новосибирск	859,1	8,4	360 - 480
Самара	504,5	9	350 - 420

Новосибирск занимает 4 - е место в России по объему предложения качественных складских площадей после Москвы, Санкт - Петербурга, Екатеринбурга.

Складской рынок Новосибирска имеет высокий потенциал развития.

Что касается Новосибирской области, почти все складские площади имеют механизацию погрузочно - разгрузочных работ, лишь в некоторых работы выполняются вручную. Электрокары являются основными механизмами обеспечения погрузочно - разгрузочных операций в большинстве крупных складов. Арендные ставки на складские помещения в сибирском регионе в настоящее время находятся на уровне 360 - 480 рублей за кв.м. в месяц. Собственники в основном включают в эту ставку также расходы на обеспечение безопасности. Другие виды услуг оплачиваются отдельно.

Рынок требует увеличения количества качественных площадей логистических центров в Новосибирской области. Для их создания нужно сформировать ассоциацию руководителей, управляющих большими складскими комплексами и, объединив их усилия, стимулировать целостный подход к управлению складскими и транспортными функциями при оказании сервисных услуг потребителям.

Список используемой литературы

1. Гениберг Т.В. Эффективность кредитного механизма: понятие и методический аппарат оценки // Вестник НГУЭУ. 2013. №2. С. 71 - 85.
2. Гениберг Т.В. Развитие ипотечного жилищного кредитования в Новосибирске: тенденции, проблемы и перспективы // Сибирская финансовая школа. 2005. №4. С. 68 - 76.
3. Аналитика коммерческой недвижимости Новосибирска [Электронный ресурс] http://procity.arendator.ru/novosibirsk_2013

© Гениберг Т.В., Зонова Я.В., 2017

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ

В начале 90 - х годов прошлого века рынок был объявлен панацеей, призванным самим фактом своего существования излечить больную постсоветскую экономику, а инвестиционная привлекательность была провозглашена в качестве одного из эффективных средств перехода страны к рыночной экономике.

На первый взгляд все было логично – в этот период множество бывших советских предприятий вмиг обнаружили свою несостоятельность перед лицом рыночного окружения и требовали серьезного технического переоснащения и перевооружения.

Это потребовало бы немалых вложений, а у нарождающегося класса российских капиталистов таких сумм еще просто не было, средства оставались в руках бывшей советской партократии и бюрократии, которые еще в советское время показали свои нежелание и неспособность эффективно управлять экономикой в целом и инвестировать в частности. Поэтому было предложено «изящное решение»: средства на переоснащение и восстановление бывшей советской экономики должны дать уже состоявшиеся капиталисты, нужно только их «завлечь» в нашу экономику.

А для этого наши предприятия и экономика в целом должны были стать «инвестиционно привлекательными».

При этом по умолчанию предполагалось, что инвестиционно привлекательными окажутся именно те предприятия и отрасли, в которых более всего нуждалась российская экономика, в частности, те, которые находились в наихудшем состоянии.

В качестве средства достижения инвестиционной привлекательности на первый план выдвигались прежде всего политические факторы – социально - политическая и экономическая стабильность, развитость кредитно - финансовой системы и фондового рынка, уровень коррупции, проводимая государством налоговая политика, степень вмешательства государства в регулирование рыночной экономики, то есть прежде всего факторы, уменьшающие хозяйственные риски.

Между тем ключевым фактором для капитала как известно является доходность. Как еще в середине XIX века писал английский публицист Т.Д.Даннинг: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. ... при 50 % (капитал) положительно готов сломать себе голову, при 100 % он попирает все человеческие законы, при 300 % нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы», и попытки нивелировать отсутствие порогового уровня доходности уменьшением риска результатов принести не может.

Исходя из этого, уже тогда было понятно, что инвестировать будут, но будут туда, куда будет интересно инвестировать, в те отрасли и предприятия, где соотношение доходности и риска будет более благоприятным, чем в целом в мировой экономике. То есть, соблюдая свои интересы, а отнюдь не интересы российского государства, промышленности, науки или населения.

Прошедшие годы доказали правоту этих азбучных экономических истин.

Причины этого, на наш взгляд, просты. Несмотря на старания политиков, России остается высокорискованной и нестабильной частью мировой экономики. Причем это нестабильность не только внутреннего порядка, но в существенной степени определяется внешними факторами, например, учитывая зависимость нашего хозяйства от экспорта сырья и энергоносителей – конъюнктурой мировых цен на нефть. Другая серьезная причина лежит в географической плоскости. Поскольку в основе инвестиционной привлекательности лежит доходность, рентабельность инвестиций, соотношение полученных результатов с понесенными затратами, Россия в целом не может быть инвестиционно привлекательной по сравнению с десятками других стран в силу своего географического положения. Готовая продукция реализуется на мировом рынке по приблизительно равным ценам, где бы она не была произведена. Более суровые климатические условия России обуславливают более высокий уровень издержек (на капитальное строительство, коммунальные услуги и даже воспроизводство рабочей силы) по сравнению с большинством стран мира. Гораздо дешевле производить в странах с теплым климатом (той же Юго - Восточной Азии), где можно строить дома, то есть заводы без фундамента, с тонкими стенами, которые не нужно обогревать, где работники довольствуются более низкой зарплатой, поскольку им не нужны шубы и чтобы восстановить силы и согреться, достаточно съесть горстку риса... Это означает, что рентабельность инвестиций в российскую экономику в среднем заведомо ниже по сравнению с мировой.

Лозунг об инвестиционной привлекательности как факторе развития российской экономики с самого начала был ложным, вводящим в заблуждение, и объективно был невыполним.

Как уже отмечалось, инвестор никогда не будет действовать в чьих - то интересах (например, России), а только в своих интересах. И если все - таки какие - то инвестиции в течение этих лет состоялись, то только потому, что это было выгодно инвесторам.

Анализ фактического положения дел в этой области подтверждает данный вывод: ключевые направления иностранных инвестиций – не развитие российской промышленности, а освоение российского потребительского рынка. Вот десятка лидеров среди иностранных компаний в России на осень 2015 года – розничная торговля (Ашан, Метро, ИКЕА), продажа автомобилей (Тойота, Фольксваген, Ниссан, Мерседес), табачная промышленность (Джапан Табакко Интернэшнл, Филип Морис), пищевая промышленность (Пепсикола).

Выгодно ли это России? Конечно же, нет. Даже поверхностного взгляда на ситуацию достаточно, чтобы понять, что мы обогащаем чужой капитал, он получает прибыль, используя российские ресурсы и закономерно вывозит ее из страны, ни Россия, ни российские промышленники не становятся от этого богаче. Напротив, политики усложнили

условия, в которых проходило становление отечественного капитала, который рос «с нуля» и с самого начала был вынужден конкурировать с мировыми финансовыми акулами.

Более того, отдавая нашу промышленность на откуп «чужим дядям», мы теряем контроль над ключевыми отраслями промышленности.

«Без поддержки акционеров, направленной на рефинансирование долговых обязательств группы и обеспечение дополнительных займов, финансовые и рыночные условия приводят к возникновению существенной неопределенности, которая обуславливает значительные сомнения в способности крупнейшего российского производителя легковых автомобилей продолжать свою деятельность непрерывно.» То есть один из столпов российского автомобилестроения в данный момент несостоятелен и без дополнительных инвестиций вряд ли сможет далее существовать. Не исключено, что помощь стратегическому российскому предприятию будет оказываться российской стороной. Такая вот инвестиционная привлекательность.

Так почему же этот лозунг был провозглашен? Ведь ничего не происходит «просто так», за каждым рациональным действием стоит интерес. Кому же это было выгодно?

Курс на «инвестиционную привлекательность» был частью плана по либерализации экономики России. Либерализм, декларируя свободу и равенство отношений, лукавит – ведь в схватке всегда побеждает сильнейший, значит победа (то есть выгода) западного капитала, западного бизнеса как более сильного на либеральном поле предreshена.

Курс на либерализацию экономики отвечает интересам западных стран и не отвечает интересам России.

Анализ истории экономического развития России показывает, что ее экономика эффективно развивалась только в те периоды, когда она была защищена от соседей, объективно находящихся в более выгодных экономических условиях.

Поскольку в последние годы в виду изменившейся политической ситуации происходит переосмысление парадигмы отечественной экономической политики, следует дать должную оценку курсу, которому следовала Россия в течение последней четверти века, отказаться от либеральных установок в целом и лозунга «повышения инвестиционной привлекательности» в частности.

Политика преподнесла экономике России подарок в виде возможности применить ответные санкции, то есть несмотря на вступление в ВТО хоть в какой - то мере защитить наш рынок, дать ему толчок к развитию. И если была провозглашена политика импортозамещения, логично воспользоваться этой благоприятной ситуацией и последовательно продолжать применение долговременных мер, стимулирующих развитие отечественных промышленности и сельского хозяйства. В этом направлении важно действовать последовательно и не пытаться оперативно загыкать торговые дыры поставками из непопавших под санкции стран.

Одних протекционистских мер, конечно, недостаточно. Вместо лозунга повышения инвестиционной привлекательности в действительности важно предпринимать действенные меры по улучшению делового климата в стране (отказ от политики «дорогих денег», ослабление налогового пресса, уменьшение коррупции), и тогда предприниматели, которые живут в России и хотят вести бизнес в России, будут вкладывать деньги в развитие отечественной экономики.

Тем не менее, вопрос об инвестиционной привлекательности продолжает оставаться в повестке дня. Так, 14 - 15 апреля 2016 года состоится Международная конференция по обеспечению роста инвестиций в России «ИнвестРос». Мероприятие будет проводиться по патронату Совета по инвестициям при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. В повестке конференции - обсуждение вопросов о привлечении иностранных инвесторов в российские проекты, реализация проектов с привлечением внешних инвестиций, конкурентоспособность российских регионов в привлечении инвестиций. Организаторы обеспокоены влиянием политики импортозамещения на планы иностранных инвесторов.

Библиографический список

1. 50 крупнейших иностранных компаний в России. – «Forbes», 01.10.2015 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating/50-krupneishikh-inostrannykh-kompanii-v-rossii/2015?full=1&table=1>
2. Анисимов Г., Райбман Н., Штанов В., Климентьева Л. «АвтоВАЗ просит поддержки акционеров. – «Ведомости», 12.02.2016 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/02/12/628740-chistii-ubitok-avtovaza>
3. Международная конференция по обеспечению роста инвестиций в России Инвестрос. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.russia-invest.ru/#sect11> (дата обращения: 18.03.2016).
4. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. – М.: АСТ: Астрель, 2006. – 350 с.
5. Распопова А. Это будет уже не «Веста», а «Жигули». – «Газета.ру», 17.03.2016 [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gazeta.ru/auto/2016/03/16_a_8127215.shtml
6. Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. - № 2 - 1 – С. 38 - 46.

© Л.Т. Казакбиева, М.М. Ибрагимов, 2017

УДК 339

Е.Ю. Ибрагимова студентка

А.Н. Романов, к.ю.н, доцент кафедры «Публичного права»

Уральский государственный экономический университет

Г. Екатеринбург, Свердловская область

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

В настоящее время люди часто сталкиваются с проблемами, и наша проблема не обошла нас стороной. Очень много людей в наше время имеют кредит. Чаще всего людей устраивает ежемесячная оплата по кредиту, но в жизни бывают разные ситуации, которые

даже не хватает на жизнь, не то что заплатить за кредит. Поэтому давайте рассмотрим какие возможности и льготы есть у Заемщика по кредитному договору.

1. Пролонгация (реструктуризация) кредита.

Пролонгация – предоставление Заемщику льготного срока (отсрочки) уплаты основного долга или процентов.

Согласно пункту 3.7.2.2 Положение ЦБ РФ « О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 года № 254 - П « ссуда реконструирована, то есть изменены условия первоначального договора, на основании чего ссуда предоставляет, при наступлении которого Заемщик получает право на благоприятные условия по выплату кредита».

Так же рассматривается по положению ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и привлеченной к ней задолженности» от 26 марта 2004 года № 254 - П. Эта мера позволяет Заемщику снизить сумму погашения ежемесячных платежей.

При применении пролонгации следует определить и рассчитать возможные источники погашения.

2. Снижение процентной ставки по кредиту.

Снижение процентной ставки по кредиту также относится к реструктуризации задолженности, так как улучшает положение Заемщика.

В снижение процентной ставки по кредиту применяются точно такие же меры как и в случае пролонгации кредита.

3. Перекредитование.

Перекредитование –это механизм получения нового кредита в этом же банке с более выгодными условиями для Заемщика:

- 1) Наименьшая процентная кредитная ставка;
- 2) Льготные условия.

Банки предоставляют Заемщику возможность получить новый кредит. Для этого требуется тот же пакет для документов.

В ипотечных сделках механизм при перекредитовании самый эффективный.

4. Уплаты суммы основного долга.

В случае простроченной задолженности у Заемщика, Банк самостоятельно определяет очередность погашения денежных средств. Значение подобного условия приобретает при недостаточности денежных средств. Тогда возникает вопрос, как меньше платить по кредиту в данном случае? Если денежных средств недостаточно, тогда банк самостоятельно направляет в счет погашения процентов и штрафов, но сумма долга при этом не погашается.

5. Выведение имущества из залога.

В настоящее время очень много людей, которые хотят вложиться в какое - либо преимущественное дело, очень часто отдают в залог свое имущество, чем очень сильно рискуют, ведь очень часто люди прогорают. Но если уж сложилась такая ситуация, то мере погашения задолженности имущество, находящееся в залоге, можно вывести:

1) при сокращении налоговой массы у Заемщика, появляется случай, получить новый кредит, который позволит ему увеличить свою оборачиваемость;

- 2) если имущество находится в категории делимого;
- 3) по кредитному договору не должно быть задолженности.

Список литературы

1. Абрамов М.А «Финансы и кредит»,2015 г. – с.17
2. Вавилов Ю.Я. «Финансы»,2011 г. – с.335
3. Леонтьев В.Е. «Финансы, деньги, кредит и банки», 2014г. – с.115
4. Парадоксы социально - экономического положения школы Романов А.Н., Филипповская Т.В. Народное образование. 2012. - с. 512
5. Экономико - правовые механизмы финансирования образования Романов А.Н., Голдырева С.Н. Народное образование. 2008. - N10, с.89

© Е.Ю.Ибрагимова, А.Н. Романов, 2017

УДК 334

А.С. Иванова

А.В. Кураева

студентки 1 курса магистратуры

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Франчайзинг – это форма организации предпринимательской деятельности и способ сбыта (реализации) товаров, услуг и / или технологий, основанный на тесном и долгосрочном контрактном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами, при котором одна из сторон (франчайзер) дает официальное разрешение другой стороне (франчайзи) на использование её торгового знака, деловой репутации, фирменного стиля, ноу - хау, других объектов интеллектуальной собственности или готовой бизнес - модели в обмен на вознаграждение и одновременно налагает обязательство по ведению бизнеса в соответствии с концепцией франчайзера.

Франчайзинг имеет вековую историю развития в США и других развитых экономиках, но в России появился менее четверти века назад с приходом в 1993 году на российский рынок американской компании «Баскин Роббинс».

Необходимо отметить, что в России не ведется официальной статистики развития франчайзингового сектора. Однако согласно данным Российской ассоциации франчайзинга и некоторых аналитических агентств, данный сектор активно развивался и обретал признание предпринимательского сообщества страны с момента своего появления [1]. Так, несмотря на снижение ВВП на 0,22 % [2], рост розничного рынка франшиз в 2016 году составил 15 % [3], что можно характеризовать как медленный, но неуклонный рост. Современный оборот российского франчайзинга оценивается в 5,9 млрд долл. США (около 4 % товарооборота в целом), а его вклад в ВВП, по разным данным, составляет от 1 % до

3,4 % . По данным же Европейской федерации франчайзинга, этот рынок в России вырос на 98 % за последние три года, что делает ее одним из лидеров роста стартапов, организованных по франшизе [4].

В данный момент на российском рынке оперирует до 1500 франчайзеров и около 40 тыс. франчайзи. В целом, их количество возрастало в период 2008 - 2016 годов, что характеризует заинтересованность как иностранных компаний, так и отечественных инвесторов во франчайзинге как в одной из наиболее перспективных форм предпринимательства. При этом доля национальных брендов на рынке франчайзинга в России составляет около 60 % [5]. Франчайзинговый сектор, хоть и пострадал в кризис, довольно быстро оправился от его последствий, в то время как численность малого предпринимательства в целом, сократившаяся почти на 20 % в 2009 году, до сих пор не вернулась на предкризисный уровень в связи с ухудшением в последние годы экономических условий функционирования малого и среднего бизнеса (Рис. 1).

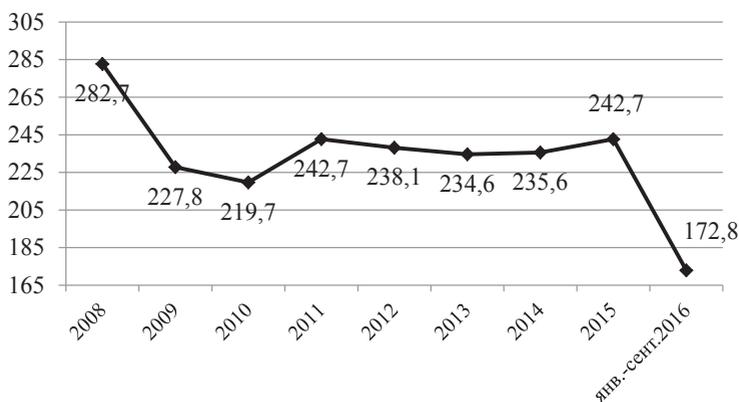


Рисунок 1. Численность малых предприятий в России (тыс.ед.), 2008 - сентябрь 2016 [2].

Франчайзинг на территории страны развит крайне неравномерно, что связано с уровнем экономического развития отдельных регионов, сложившейся практикой ведения бизнеса и системой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. В первую очередь, данную модель применяют в Москве и Санкт - Петербурге. Другими городами, где он используется относительно широко, являются Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Екатеринбург, Краснодар, Ростов - на - Дону. Обладают потенциалом для развития франчайзинга и предпринимательства в целом и стараются его развивать Пермский край, Тюменская область, Республики Удмуртия, Татарстан, Башкортостан [6]. При этом, как правило, предприятия внедряют свое торговую марку на рынке столиц и только потом начинают распространять свои сети в регионы с применением франчайзинга.

Наибольшую долю рынка франчайзинга в России занимают розничная торговля (43 %) и общественное питание (26 %), что в целом отвечает сложившимся в мире тенденциям. Далее следуют сферы бытового обслуживания (11 %), здоровья и красоты (10 %).

Образовательные и бизнес - услуги, транспорт, строительство и прочие направления еще не получили должного развития на российском рынке [4]

Рост популярности франчайзинга, в первую очередь, связан с тем, что предприниматели в условиях кризиса не рискуют открывать собственное дело, а предпочитают использовать проверенные бизнес - модели. Также необходимо отметить, что экономический кризис хоть и оказал определенное влияние на рынок, но не сильно изменил структуру спроса и предложения на нем. Фокус сместился в область базовых человеческих потребностей: рядовой потребитель даже в сложной экономической ситуации не будет значительно снижать расходы на питание, одежду и услуги первой необходимости. Не будут экономить потребители и на своем здоровье, что обеспечивает растущую популярность различных медицинских франшиз и франшиз, связанных с поддержанием здорового образа жизни.

Тенденцией последних лет на рынке франчайзинга в России является не только его количественный рост и развитие традиционных сегментов, пользующихся стабильным спросом, но и появление новых интересных и нестандартных предложений. Приведем некоторые примеры.

Компания «Студия Сан», запустившая франчайзинг в 2009 году, осуществляет печать на любых материалах по особой технологии и предоставляет услуги дизайнера и оформления интерьеров как крупным корпоративным клиентам, так и частным. На данный момент франчайзинговая сеть компании насчитывает 130 студий в 25 странах, франчайзи получают сертифицированное оборудование, комплексный и бизнес - план и постоянную поддержку в создании предприятия интерьерной печати. Размер инвестиций в составляет от 3,5 до 9,3 млн руб., которые окупаются в срок от 10 до 22 месяцев.

Несколько лет назад в Кирове появилась компания «ИнфоЛайф», осуществляющая диагностику биометрических данных человека (отпечаток пальца, радужная оболочка глаза), позволяющую «считать» информацию о здоровье, природных способностях и задатках человека. Франчайзинговая сеть распространилась в 27 стран и насчитывает более 2 тыс. точек. Бизнес пользуется популярностью у потребителей, окупается в течение месяца, а первоначальные инвестиции составляют от 50 до 300 тыс. руб.

Франчайзинг в производстве не пользуется столь высокой популярностью, как в торговле или услугах, и сетевые предприятия в этой сфере также являются редкостью. Производственных франшиз в России насчитывается не более 2 % от их общего количества. Это, в первую очередь, связано с их более высокой сложностью и стоимостью. С другой, стороны, открыть собственное производство, не имея большого опыта, особенно в кризисный период, очень сложно, поэтому поддержка крупного предприятия становится хорошей альтернативой.

Производственная франшиза является многоэлементной, управлять таким предприятием не намного легче, чем собственным производством. Однако в случае успеха, производство по франшизе принесет большую доходность, чем простая перепродажа. Конкуренция в этой сфере также гораздо ниже в силу своей сложности, а собственное производство позволяет быстрее подстраиваться под изменения спроса на рынке или желания конкретного клиента. Помимо этого, поддержка франчайзера позволяет упорядочить и упростить процесс запуска нового производства и сократить его продолжительность.

Тенденция импортозамещения ярче всего проявляется в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, поэтому применение в последние годы в России агрофранчайзинга

полностью отвечает сложившейся экономической ситуации. Пионером в этой сфере является Пермский край, в 2015 году агрофранчайзинг стала развивать и Тюменская область. По итогам реализации проекта «Агрофранчайзинг в Пермском крае 2009 - 2013» в регионе было создано 16 франшиз, приобретенных 200 предприятиями в сфере растениеводства, пчеловодства, кролиководства, грибоводства, рыбного хозяйства и других. Одновременно с проектом в регионе были запущены государственные программы поддержки малого предпринимательства в сфере сельского хозяйства, что способствовало более эффективному внедрению инструмента франчайзинга в данной сфере. Покупателями агрофраншиз стали крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели, мелкие сельхозпредприятия. Реализация программы агрофранчайзинга позволила увеличить долю производимой ими продукции, обеспечила создание новых рабочих мест на основе развития мелкотоварного производства и стабильный уровень дохода жителей сельской местности [7].

По результатам анализа основных тенденций рынка франчайзинга в России можно сделать вывод о том, что он находится в начальной стадии своего развития, существует множество возможностей в относительно развитых и насыщенных сегментах, а также большое число потенциально успешных направлений. Однако существует и ряд объективных проблем и факторов экономического и организационно - правового характера, которые препятствуют развитию данной формы предпринимательской деятельности.

Первым фактором является отсутствие всеобщей информированности предпринимателей о франчайзинге. Следует отметить, что в последние годы ситуация постепенно улучшается. Так, согласно результатам исследования, проведенного в 2015 году Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), 53 % предпринимателей имеют общее представление о франчайзинге, а 26 % хорошо о нем осведомлены [8]. Немалую роль сыграла в этом Российская ассоциация франчайзинга, которая является информационным и координационным центром для франчайзеров и франчайзи, а также проводит разнообразные мероприятия для популяризации данного инструмента. Другим проявлением этой проблемы является наличие информационного вакуума в сфере стратегического развития предприятий с применением франчайзинга, нехватка специалистов, обладающих необходимыми экономическими и юридическими знаниями

Одной из центральных проблем для франчайзинга и предпринимательства в целом является неопределенность экономической и геополитической ситуации в условиях кризиса и сложившейся международной обстановки. Многие предприниматели не готовы брать на себя риск открытия собственного дела, даже с помощью более крупного и опытного франчайзера. Только 2 % опрошенных НАФИ предпринимателей признались, что ведут бизнес по франчайзингу. 32 % опрошенных ни при каких обстоятельствах не стали бы его применять. Тем не менее, статистика показывает, что выживаемость франчайзинговых предприятий составляет около 85 % в первые пять лет, что в 5 - 6 раз выше показателя обычных стартапов [9].

Сдерживает развитие франчайзинга и ограниченность стартового капитала потенциальных франчайзи. Основными источниками финансовых ресурсов, за исключением личных накоплений, являются так называемые 3F – семья, друзья и инвесторы («дураки»), хотя вариант получения капитала от инвестора или бизнес - ангела в России еще не распространен. Многие финансовые и кредитные институты разработали

продукты для финансирования франчайзинга, однако в условиях дорогого кредита и отсутствия доступа к дешевым западным финансовым рынкам многие из программ были свернуты, а традиционные варианты кредитования также стали недоступны. По данным экспертов, доля отклоненных заявок на кредитование малого бизнеса в банках составляет сегодня 27,7 %, что связано с неудовлетворительным финансовым состоянием заемщиков или отсутствием у них ликвидного залогового обеспечения [10].

В России нет специального законодательства о франчайзинге, сам термин в нем также не содержится. В апреле 2014 года в Государственную Думу уже был внесен проект Федерального закона о франчайзинге, однако он содержал в себе большое количество «белых пятен», неоднозначных трактовок, непроработанных и противоречивых положений и был отправлен на доработку. Совершенствование же действующего законодательства происходит при поддержке Российской ассоциации франчайзинга, которая представляет свои предложения по улучшению условий функционирования франчайзинга в России. Тем не менее, требования по обязательному раскрытию информации франчайзерами до сих пор не установлены, что приводит на рынок франчайзеров - мошенников или компании, не имеющие успешных и отработанных бизнес - моделей, что способствует росту неудачных попыток открыть свой бизнес по франшизе, ведущих к разорению франчайзи, а это отражается на привлекательности данной формы предпринимательской деятельности для представителей малого и среднего бизнеса.

Франчайзинг является одним из наиболее эффективных способов развития малого предпринимательства в большинстве развитых и развивающихся стран, основанных на укреплении позиций малого бизнеса в национальной экономике при помощи крупных предприятий. Соответственно, проблемы малого бизнеса, существующие в России (отсутствие доступного финансирования, высокая налоговая и административная нагрузка, недостаток государственной поддержки и нехватка или неэффективное исполнение федеральных и региональных программ развития малого и среднего бизнеса, отсутствие в них франчайзинга как приоритетного направления, слабая обеспеченность доступной коммерческой недвижимостью и другие) тормозят развитие франчайзинга и сдерживают потенциальных франчайзи в приобретении франшизы.

Таким образом, авторами выдвигаются следующие предложения по совершенствованию условий развития франчайзинга в России:

- совершенствование законодательного регулирования, исключение дискриминирующих норм и введение понятийного аппарата франчайзинга и требований по раскрытию информации о франшизах,
- снижение административных барьеров развития франчайзинга, повышение осведомленности бизнес - сообщества о франчайзинге с использованием различных информационных каналов, а также введение образовательных программ по франчайзингу,
- формирование системы государственной и региональной поддержки франчайзинга путем разработки программ его развития и включения франчайзинга в программы субсидирования малого и среднего предпринимательства, разработка новых доступных для франчайзи источников финансирования: льготных кредитов, лизинговых предложений, фонда прямого субсидирования, программ поддержки в сотрудничестве с МСП Банком, привлечение бизнес - ангелов,

- поддержка российских концепций за рубежом путем участия в международных конференциях, разработки универсальных стратегий выхода на рынки конкретных стран и способов адаптации к их условиям, включение франчайзинга в программы субсидирования несырьевого экспорта, в частности экспорта объектов интеллектуальной собственности.

Список использованной литературы:

1. Базаева А.Р. Франчайзинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса // Academy. – 2016. – №1 (4). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25345850>.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.
3. Севастьянова Е. Франчайзинг по - русски: проблемы и перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/franchising-po-russki.html>.
4. Официальный сайт Российской ассоциации франчайзинга. Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eff-franchise.com/>.
5. Официальный сайт Российской ассоциации франчайзинга. Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusfranch.ru/>.
6. Краснов Е. «Дорожная карта» бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbceplus.ru/news/55f93c527a8aa96568efd1bf>.
7. Гричухина Ю. И., Рудская Е. Н. Агрофранчайзинг как инструмент развития сырьевой и производственной базы сельского хозяйства // Молодой ученый. – 2015. – №11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/91/19769/>.
8. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nafii.ru/>.
9. Как выйти из кризиса с прибылью / Первый Самарский. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://firstsamara.ru/2015/12/kak-vyyiti-iz-krizisa-s-pribylyu/>.
10. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smb.gov.ru/mediacenter/bisnesnews/17742.html>.

© А.С. Иванова, А.В. Кураева, 2017

УДК 336.1.07

А.С. Ильина

Студентка I курса экономического факультета
Уральский Государственный Экономический Университет
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

ЦБ РФ – главный банк Российской Федерации, занимающийся эмиссией и регулированием финансово - кредитной системы. Банк формирует и разрабатывает

совместно с Правительством РФ кредитно - денежную политику, контролирует деятельность кредитных организаций.

Статья 75 Конституции Российской Федерации устанавливает особый правовой статус, который закрепляет за банком главные функции - защиту и обеспечение устойчивости рубля. [2]

Банк России является юридическим лицом в соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и имеет следующие цели и функции: поддержание рубля, обеспечение стабильности платежной системы, развитие и поддержание финансового рынка Российской Федерации. ЦБ имеет свою печать с изображением герба РФ, а также свое наименование. [1]

Принцип независимости является ключевым в правовом статусе ЦБ. Он не является государственным органом, при этом его полномочия считают функциями государственной власти.

ЦБРФ имеет право осуществлять различные банковские операции, тем самым получать прибыль. Но это не является главной целью. По итогам года, Банк России должен уплатить 50 % прибыли (в учет не входят налоги и сборы) в федеральный бюджет.

Имущество и капитал ЦБ являются федеральной собственностью, при этом банк самостоятелен как имущественно, так и финансово. Владение, распоряжение и пользование имуществом регулирует сам банк, в зависимости от его целей, при этом поддерживается порядок использования имущества, установленный Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». [1]

Эмиссией денег, согласно закону о Банке России, занимается сам банк без участия государства. При этом Банк и государство не отвечают по обязательствам друг друга, если это не предусмотрено федеральным законом или они самостоятельно не приняли такое решение. Это означает, что государство не отвечает за обесценивание денег или убытки, причиненные субъектами денежного обращения.

В соответствии со статьей 104 Конституции Российской Федерации, Банк России не имеет права законодательной инициативы, однако нормативно - правовые акты и проекты федеральных органов направляются непосредственно в Банк России в том случае, если они напрямую зависят от выполнения ЦБ своих функций. Тем самым Банк России принимает участие в законодательном процессе, а также создает собственные правовые акты. [2]

Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации – единственный орган власти, которому подотчетен в своей деятельности Банк России. Государственная Дума, согласовано с Президентом Российской Федерации, регулирует кадровое делопроизводство Председателя и членов Совета директоров Банка России, рассматривает направление денежно - кредитной политики, праве проверить финансовую деятельности банка, его структурные подразделения, проводит парламентские слушания совместно с председателями. [3]

Список использованных источников

1. Законы и Кодексы РФ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info>
2. Конституция Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru>

3. Центральный банк Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Парадоксы социально - экономического положения школы Романов А.Н., Филипповская Т.В. Народное образование. 2012. N 4. С. 49.
5. Экономика - правовые механизмы финансирования образования Романов А.Н., Голдырева С.Н. Народное образование. 2008. N 10. С. 24 - 31.

© А.С. Ильина, 2017

УДК 339

С.Б. Ильяшенко

К.э.н., доцент кафедры торговой политики
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

А.А. Матросов

Студент 4 курса факультета Экономики торговли и товароведения
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАДИЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Реализация товаров посредством сети Интернет является одним из наиболее востребованных способов продаж. Начиная с середины 90 - х годов во всем мире наблюдается развитие информационных систем и систем международной связи, что привело к изменениям практически во всех отраслях жизни деятельности человека. Традиционные формы документооборота предполагают использование бумажной документации в качестве главного носителя информации, где отражены все этапы реализации коммерческой сделки. Использование бумажных носителей информации, а также применения привычных методов ее обработки и пересылки, как правило, на практике приводит к большим коммерческим и производственным издержкам, особенно это актуально для компаний, которые реализуют свою продукцию в нескольких странах. В настоящее время, использование информационных систем позволяет свести к минимуму все издержки, связанные с документооборотом. Использование технологий электронной коммерции позволяет предпринимателям при проведении сделок передавать информация с помощью информационно - коммуникационных систем, достигая при заключении договоров, подтверждении и выполнении коммерческих сделок с высокой точностью, скоростью и эффективностью. Все временные затраты, которые были необходимы на отправку и обработку бумажной документации при помощи электронной коммерции сведены к нулю, также электронный обмен данными при помощи сети Интернет выгодней в разы по себестоимости.

Современный этап развития хозяйствующих субъектов розничной торговли России характеризуется ростом прибыли за счет повышения эффективности бизнес - процессов, снижением издержек обращения, повышением инновационного уровня бизнеса [2, с.33].

Электронная коммерция – это совокупность экономических отношений между экономическими субъектами различных хозяйств по поводу, распределения, обмена и перераспределения благ при помощи использования современных компьютерных технологий, как главного инструмента информационного обмена [4]. С каждым днем люди все чаще и чаще отказываются от традиционных способов обмена информации в пользу электронных, в следствии научно - технического прогресса, а также глубинных изменений в структуре мирового потребления. Также к электронной коммерции можно отнести технологии для поддержания внешних деловых связей с поставщиками, посредниками и покупателями.

Одна из наиболее непростых задач, стоящих перед торговым предприятием, – это работа с ассортиментом. Ее решение во многом зависит не только от формата предприятия, но и от применяемых стандартов и методик [1, с.74]. Важно отметить, что использование современных информационных систем и сети Интернет в хозяйственной деятельности любого предприятия практически безгранично [3, 5].

В настоящий, не зависимо от сферы деятельности компании, даже фирмы с малым бизнесом, применяют информационные технологии для автоматизации бизнес - процессов, особенно для малого бизнеса Интернет системы используются в качестве основной технологии ведения деятельности предприятия. С помощью современных технологий можно создать единое пространство, которое будет охватывать все бизнес процессы в компании: объединение участников бизнеса и сотрудников компании, клиентов, поставщиков, производителей, бизнес партнеров. Число направлений использования современных технологий электронной коммерции в хозяйственной деятельности любого предприятия безгранично. Среди них можно выделить: розничная торговля через Интернет, торговля между предприятиями и организациями, финансовые операции, удаленный найм и подбор персонала, удаленные юридические консультации, коммерческое дистанционное обучение, проведение международных аукционов, организация бирж, выставок, тендеров, покупка и бронирование билетов, справочно - информационные услуги.

Компании, которые по каким - либо причинам до сих пор придерживаются традиционного стиля видения бизнеса, могут утратить свои позиции на рынке под напором более современных компаний, которые используют и постоянно совершенствуют способы ведения бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Беликова С.Н., Ильяшенко С.Б. Некоторые аспекты эффективного управления ассортиментом торговой организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 6 - 2. С. 74 - 76.
2. Депутатова Е.Ю. Вендинговый бизнес: аспекты функционирования // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 50. С. 33 - 36.
3. Топорков Н.С., Ильяшенко С.Б. Особенности организации закупочной деятельности торгового предприятия. В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ сборник

статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 192 - 194.

4. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра - М, 2012. - 192 с

5. Ilyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce. В книге: Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69 - 80.

© С.Б. Ильяшенко, 2017

© А.А. Матросов, 2017

УДК 342

Л.Т. Казакбиева

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ

Т.С. Имамгусейнов

Студент

ФИС, ДГТУ

Г. Махачкала, Российская Федерация

ПРАВО НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ И МЕДИЦИНСКУЮ ПОМОЩЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Часть первая статьи 41 Конституции РФ закрепляет право каждого в Российской Федерации на охрану здоровья и медицинскую помощь. В научной литературе данное право традиционно относится к категории социальных прав, которые находятся в основном в стадии становления в отечественной правовой системе. Указанные обстоятельства позволяют проанализировать право на охрану здоровья и медицинскую помощь с позиций закрепления и раскрытия в нормах текущего законодательства.

Конституционная формулировка рассматриваемого права указывает на то, что оно адресовано «каждому», т.е. любому физическому лицу, находящемуся на территории Российской Федерации, в том числе граждане РФ, иностранцы, лица без гражданства, лица с двойным гражданством и т.д., независимо от возраста, пола, расы, национальной принадлежности, социального и иного положения в обществе и т.п.

В тоже время ст.41 Конституции РФ не дает какой - либо расшифровки понятий «охрана здоровья» и «медицинская помощь». Данные конституционные категории раскрываются в специальном нормативно - правовом акте, а именно Федеральном законе от 21 ноября 2011 года № 323 - ФЗ, действующем в редакции от 25 декабря 2012 года, «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (*далее по тексту – Закон №323 - ФЗ*).

В указанном законе под «охраной здоровья граждан» понимается система мер политического, экономического, правового, социального, научного, медицинского, в том числе санитарно - противоэпидемического (профилактического), характера, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления,

организациями, их должностными лицами и иными лицами, гражданами в целях профилактики заболеваний, сохранения и укрепления физического и психического здоровья каждого человека, поддержания его долголетней активной жизни, предоставления ему медицинской помощи. Как видно, закон адресует право «на охрану здоровья «гражданам», что отличает его от конституционной формулировки, которая применяет термин «каждому». Считаю, что необходимо расширительное толкование понятия «граждан», используемого в законе, которым охватывается все категории физических лиц.

Статья 18 Закона №323 - ФЗ раскрывает понятие «право на охрану здоровья», которое обеспечивается охраной окружающей среды, созданием безопасных условий труда, благоприятных условий труда, быта, отдыха, воспитания и обучения граждан, производством и реализацией продуктов питания соответствующего качества, качественных, безопасных и доступных лекарственных препаратов, а также оказанием доступной и качественной медицинской помощью.

Закон ставит в зависимость право на охрану здоровья от множества факторов – политических, экономических, социальных и т.д., что дает возможность оценивать право на охрану здоровья не только как социально - экономического, но и социально - политического, т.к. в зависимости от политической деятельности государства охрана здоровья граждан реализуется положительном или отрицательном аспекте. Одной из гарантий права на охрану здоровья граждан в России является корреспондирующая обязанность всех органов государственной власти и местного самоуправления по его реализации. При этом соответствующие полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления раскрываются в главе 3 Закона №323 - ФЗ.

Конституция РФ говорит о двух правах: во - первых, право на охрану здоровья; во - вторых, право на медицинская помощь. В тоже время Закон №323 - ФЗ, раскрывает понятие «охраны здоровья», в том числе используя термин «медицинская помощь», что на мой взгляд является необоснованным, т.к. «охрана здоровья» является более широким понятием.

Под медицинской помощью понимается комплекс мероприятий, направленных на поддержание и (или) восстановление здоровья и включающих в себя предоставление медицинских услуг. Полагаю, что правильнее понимать под медицинской помощью только восстановление здоровья и предоставление медицинских услуг, т.к. поддержание здоровья следует относить к более широкой категории «охрана здоровья».

Считаю также необходимым заменить в дефиниции «медицинская помощь» слово «предоставить» на слово «оказать», т.к. оно подразумевает неизбежность предоставления медицинских услуг.

Кроме того, ни на Конституционном, ни на законодательном уровне не закрепляется «право на надлежащую медицинскую помощь», а говорится только «о праве на медицинскую помощь». Очевидно, что категория права подразумевает оказание медицинской помощи именно «надлежащего качества», а не только сам факт ее оказания. Считаю, необходимым включить соответствующее дополнение в формулировку закона. В противном случае может повториться ситуация с конституционной гарантией на оказание «квалифицированной юридической помощи», которая фактически сведена к оказанию просто юридической помощи адвокатами, а уровень или квалификация такой помощи вообще не учитывается и никем не контролируется, хотя очевидно, что наличие

удостоверения адвоката не гарантирует надлежащего или квалифицированного уровня оказываемой им помощи.

Каждый имеет право на медицинскую помощь в гарантированном объеме, оказываемую без взимания платы в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Обозначенная программа утверждена постановлением Правительства РФ от 22 октября 2012 года на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, что также позволяет сделать вывод об отсутствии четко сформулированной политики государства в реализации данного конституционного права. Кроме этого, 6 марта 2013 года постановлением Правительства РФ утверждены «Правила оказания медицинской помощи иностранным гражданам на территории Российской Федерации», которые также содержат в себе противоречивые и нечеткие формулировки.

Таким образом, можно сделать вывод, что текущее законодательство в сфере реализации права граждан на охрану здоровья и оказание медицинской помощи не сформировано в окончательном виде и находится в стадии становления, что требует дальнейшего научного осмысления и разработки подходов к реализации выявленной проблемы.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации // «Собрание законодательства РФ», 03.03.2014, №9, ст. 851;
2. Федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 323 - ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ». 28.11.2011, №48, ст. 6724

© Л.Т. Казакбиева, Т.С. Имамгусейнов, 2017

УДК 336.719

Е.А. Исаева

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», Россия, Москва
Кандидат экономических наук, доцент

А.В. Рассказчиков

АО "Райффайзенбанк" - специалист отдела клиентских
отношений, Россия, Москва
Магистр экономических наук

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ PRIVATE BANKING

Появление новых социальных слоев общества и относительная стабилизация политической и экономической ситуации сильно повлияли на стратегию российского финансового сектора, особенно на те учреждения, которые были ориентированы на состоятельных клиентов. Предпочтения клиентов формировались в период высокой

конкуренции на состоятельных клиентов, когда традиционные участники рынка адаптировали существующие услуги для VIP - клиентов, к новым реалиям.

Рынок услуг для состоятельных клиентов начал развиваться в начале 1990 - х годов, конкуренция с иностранными поставщиками услуг Private Banking была крайне низкой.

В середине 1990 - х годов число клиентов увеличивалось и учреждения начали предоставлять услуги топ - менеджерам и владельцам компаний - партнеров, а также потенциальным клиентам, которые не являлись в тот момент прибыльными.

Привлекая состоятельного клиента, финансовые учреждения в дальнейшем распространяют свои услуги и на их семьи, друзей, оказывают финансовую помощь их частной и корпоративной собственности. VIP - клиенты имеют важное значение для учреждений, так как способствуют повышению финансовой устойчивости, снижению основных рисков и получению экономической и политической стабильности для всего бизнеса.

В настоящее время благодаря широкому спектру продуктов и финансовых решений, а также налаженным долгосрочным отношениям с клиентом, при одновременном поддержании устойчивого развития, постоянного обновления продукции и структуры обслуживания, использования новых эффективных технологий, российские банки в состоянии конкурировать с иностранными банками, предоставляющими услуги Private Banking. Некоторые российские банки могут по праву считаться новаторами в плане развития новых технологий обслуживания: они не только доказали, что способны адаптировать зарубежные технологии частного банковского обслуживания к российским реалиям, но и создавать некие специфические условия его внедрения. Спектр услуг Private banking российских банков включает в себя:

- Лучшие условия банковского обслуживания для клиента (отдельная линейка по депозитам, лучшие условия по РКО, доступ к наиболее привилегированным банковским картам).

- Отдельная инвестиционная экспертиза:

- отдельное инвестиционное мнение;

- более качественная инвестиционная аналитика, нацеленная на состоятельных клиентов;

- наличие доступных только состоятельным клиентам инвестиционных продуктов и стратегий;

- доступ к персональным консультациям по инвестициям высокого класса;

- поддержание принципа «открытой архитектуры», взаимодействие не только с подразделениями группы, но и с другими контрагентами на рынке в целом.

- Внутренняя экспертиза, налаженные и отработанные партнерские отношения по небанковским консультациям (в сфере юридических консультаций, налогообложения и др.).

- Внутренняя экспертиза и практика работы по управлению благосостоянием клиента в целом (решение вопросов управления недвижимостью, управление и структурирование бизнес - активов, сопровождение сделок M&A, наследования и др.).

- Организация досуговых и обучающих мероприятий для клиентов сегмента, а также дополнительный услуги в сфере lifestyle.

- Наиболее комфортные условия по обслуживанию, выделенная зона, исключая пересечения с массовым сегментом.

После длительного периода определения характеристик и особенностей российского Private Banking был внедрен термин "Private Banking Service" или "Elite Banking".[1]

Преследуя единственную цель - максимизация прибыли, в том числе и за счет обслуживания состоятельных граждан, многие российские финансовые институты не рассматривают сегмент Private Banking комплексно, что выражается в отсутствии четкой сегментации клиентской базы и в отказе от разработки и предложения отдельных продуктовых линеек для каждого сегмента индивидуально. Для того, чтобы развивать и совершенствовать направление по обслуживанию VIP - клиентов, российским банкам следует больше уделять внимания перечню предлагаемых услуг, разрабатывать индивидуальные предложения в зависимости от потребностей и уровня активов клиентов.

Для дальнейшего успешного развития сервиса Private Banking в России и перехода его на новый качественный уровень требуется применение комплексного подхода в организации обслуживания и установление единых стандартов на рынке обслуживания VIP - клиентов, что достигается путем перехода на систему индивидуального обслуживания состоятельных клиентов в банках.

Предложенная в конце 1990 - х годов классификация состоятельных клиентов, по - прежнему актуальна и включает такие группы, как большой бизнес, независимый бизнес, реэмигранты и «новый средний класс». В качестве одной из ключевых характеристик российского клиента определим его капитал и способ получения услуг.

В целом, клиент из России очень консервативен и ориентирован на услуги внутри страны, так как именно там обычно развёрнут его бизнес; поэтому наиболее важным для него является спектр финансовых услуг и продуктов, которые удовлетворяют потребности его бизнеса. Он не проявляет никакого интереса к новым высоким технологиям, так как существующего уровня ему вполне достаточно; расчетные и кассовые услуги, которые уже являются частью обычного российского банковского обслуживания, соответствуют международным стандартам. Таким образом преёскурант на услуги банка не имеет большого влияния на выбор клиента.

Портфель российского клиента Private Banking весьма разнообразен по своему содержанию, как правило, представлен в виде депозитов в банках и портфелей акций, которые были приобретены случайно, как инвестиционные вложения, недвижимость, частные коллекции (вино, предметы искусства, антиквариата), последние, к сожалению, не рассматриваются как инвестиции, а скорее, как дорогое хобби.

В настоящее время клиенты Private Banking серьезно подходят к вопросу формирования портфеля. Ранее самыми популярными финансовыми инструментами в портфеле клиента были ценные бумаги, выпускаемые зарубежными эмитентами, в настоящее время при высокой волатильности курса рубля клиенты стали бояться потерять средства при валютной переоценке. Private banking в России в целом это рынок банковских вкладов. В 2016 году появилась тенденция к изменению этой характерной особенности. У клиентов, которые предпочитают держать свои сбережения на депозитах начал повышаться интерес к инвестиционным продуктам. В связи с сложившейся экономической ситуацией они вынуждены искать новые пути сбережения своих средств. Ставки на валютные депозиты в банках отсутствуют или имеют низкие значения, рублевые ставки значительно отличаются

от тех, которые были в 2014 - 2015 гг. Клиенты начинают углубляться в схемы работы более сложных банковских продуктов таких как структурированные ноты и ОФЗ.

Российское частное банковское обслуживание сегментирует клиентов по размеру капитала так же, как и классическое частное банковское обслуживание.

На основании этого авторами выделено следующие 3 сегмента, которые применимы практически для всех банков, поскольку они дают представление о типичных клиентах частного банковского обслуживания (таблица 1).

Таблица 1 – Сегменты клиентов Private Banking

Сегмент	Продукты	Сервис
Потенциальный клиент (в основном известен в мире как премиальный клиент), где клиент инвестирует до 2 млн. долл. США.	<ul style="list-style-type: none"> • Депозиты с возможностью пополнения и частичного изъятия • Кредитные карты • Сейфинг, РКО, льготная конвертация • Российские и зарубежные ПИФы • Накопительное страхование • Недвижимость в России и за рубежом • Монеты, металлические счета • Услуги lifestyle <p>Консультирование по составлению инвестиционных портфелей на основе типовых продуктов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Закрепление конкретного персонального менеджера • Наличие сводных отчетов по банковским операциям • Минимизация комиссий • Бонус за лояльность (подарочные карты, отдельные скидочные программы)
Классический профильный клиент, где клиент инвестирует до 10 млн. долл. США.	<ul style="list-style-type: none"> • Предложения по прямому инвестированию • Предоставление сводных отчетов по банковскому и инвестиционному портфелю • Консультирование по составлению инвестиционных портфелей на основе типовых и индивидуальных продуктов • Обслуживание членов семьи и доверенных лиц 	<ul style="list-style-type: none"> • Персональный менеджер как доверенное лицо клиента в банке • Профессиональный консалтинг и экспертиза • Наличие достоверной и оперативной информации о текущем финансовом состоянии • Конфиденциальность и упрощение процедур в банке • Бонус за лояльность (подарочные карты, отдельные скидочные программы)
Частные лица с очень крупными состояниями, где клиент инвестирует от 10	<ul style="list-style-type: none"> • Повышенные процентные ставки • Большой кредитный лимит без обеспечения • Единая комиссия за все 	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие "своего" человека с высоким статусом в банке, представляющего интересы клиента

Сегмент	Продукты	Сервис
млн. долл. США и более.	банковские сервисы	<ul style="list-style-type: none"> • Эксклюзивные возможности • Полная конфиденциальность • Отсутствие каких либо формальностей при оформлении операций • Существенные льготы и специальные предложения у контрагентов банка

Российское частное банковское обслуживание имеет некоторые особенности, которые отличают его от классического частного банковского обслуживания. Некоторые из них обусловлены русской культурой и менталитетом, другие - политической и экономической средой.

Распределение по профессиональным сферам в России оказалось следующим: 45 % от общего числа клиентов приходится на наемных менеджеров, 30 % — владельцы компаний, 15 % — люди шоу - бизнеса и спорта, 10 % — прочие. Примерно две трети от общего числа клиентов — мужчины. На рисунках 1 и 2 наглядно показано распределение по профессиональным средам, а также средний возраст российских клиентов private banking.

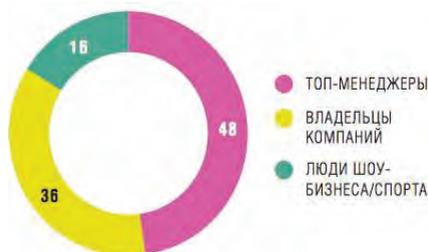


Рисунок 1 – Профессиональные занятия российских клиентов Private Banking (%)

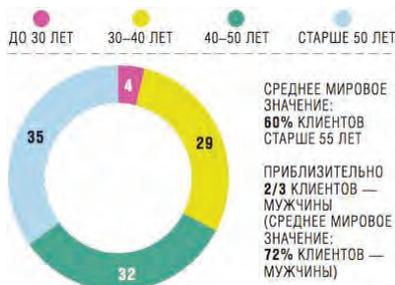


Рисунок 2 – Средний возраст российских клиентов Private Banking (%)

У российских клиентов имеется ещё одна тенденция, которая на самом деле не вписывается в классическое восприятие частного банковского обслуживания и, таким образом, формирует его другую особенность. Они более ориентированы на увеличение капитала, а не на его сохранение. Именно поэтому клиенты из России не выбирают швейцарскую модель сохранения капитала с низким профилем риска; они в основном готовы идти на высокие риски, но также получать большую прибыль.

Банки, которые могут предоставить частное банковское обслуживание в России, по-прежнему сосредоточены в центральных регионах, таких как Москва и Санкт - Петербург, их присутствие в остальных регионах достаточно ограничено; тем не менее, сегодня эта ситуация меняется.

Наконец, услуги, предоставляемые в качестве частного банковского обслуживания, находятся под влиянием политической и экономической обстановки в России, которая по-прежнему не в полной мере стабильна и развита. Законодательство в сфере управления частным капиталом также не полностью развито и постоянно меняется. Многие клиенты не знают о юридических сторонах их собственности или инвестиций и не имеют соответствующей правовой поддержки. Это может приводить к ситуации, когда наследники клиента получают только половину того, что они должны были получить.

На сегодняшний день можно сказать о появлении тенденции к изменению предпочтений клиентов к обслуживанию в рассматриваемом сегменте. Пока большому количеству из них важна красота и убранство зон Private Banking, они активно пользуются нефинансовыми услугами и возможностями банков.

В России отсутствует настоящее частное банковское обслуживание, но, отметим, появляется все больше и больше клиентов, которые ищут банки, предоставляющие обслуживание близкое к классическому европейскому. Private Banking в России, это преимущественно качественный сервис в части расчетно - кассового обслуживания. Последний опрос клиентов подразделения Private Banking АО Райффайзенбанк показал, что клиенты не довольны инвестиционным предложением и финансовым планированием, но очень довольны качеством обслуживания.

Говоря о стоимости банковского обслуживания в сегменте Private Banking в России, то оно обходится клиенту гораздо дешевле, чем за рубежом. Это касается как требований к минимальному размеру капитала, так и размеров комиссионного обслуживания.

В противовес привычному для западного рынка порогу входа от \$1 млн до \$5 млн, который является минимальной границей для сегмента PrivateBanking, на российском рынке минимальный порог составляет от 3 млн руб. (например, FPB Privatebanking, ВТБ Банк Москвы PrivateBanking) до 100 млн руб. (SberbankPrivateBanking). В среднем, большинство банков начинают работу с клиентами в сегменте privatebanking с объемом размещенного капитала от 15 млн до 30 млн руб., что по текущему курсу валюты составляет от \$250 тыс. до \$500 тыс. (таблица 2)

Таблица 2 - Пороги входа в сегмент Private Banking в Москве

Величина входного порога	Название банка
100 млн. руб.	SberbankPrivateBanking
\$ 1 млн (60 - 65 млн руб.)	УРАЛСИБ PrivateBank

50 млн руб.	ВТБ24 PrivateBanking
\$500 000 (30 - 35 млн руб.)	Citigold Private Client, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, А - Клуб
30 млн руб.	БКСУльтима (Confidence), Росбанк, Открытие Private Banking
20 млн руб.	Промсвязьбанк Private Banking, ЮниКредитБанк Private Banking
15 млн руб.	Газпромбанк PrivateBanking, Сбербанк Первый, Абсолют Частный Банк
9 - 10 млн руб.	АК БАРС Персона, Банк Санкт - Петербург PrivateBanking
6 - 7 млн руб.	БКС Ультима (Discovery),
3 - 5 млн руб.	ФРВ Private Banking, ВТББанкМосквы Private Banking
(обслуживание только за комиссию вне зависимости от размера остатков)	Imperia Private Banking, B&N EXCLUSIVE

Занижение порогов входа в сегмент является вполне намеренной и осознанной политикой российских банков. Нарастание объемов портфеля происходит за счет привлечения новых клиентов, которые в условиях и низкого доверия к банковской системе в целом, и низких ожиданий от российских банков не готовы размещать в одном банке крупные суммы.

Для клиентов, не готовых разместить в банке пороговую сумму средств, российские банки предлагают обслуживание за так называемую «сервисную комиссию». В российской практике размер комиссии является вполне доступной для состоятельных клиентов суммой и может варьироваться от 4 тыс. до 150 тыс. руб. в год (в более крупных банках с широким продуктово - сервисным наполнением размер комиссии составляет от 100 тыс. до 150 тыс. руб.). В некоторых банках комиссия составляет более 750 тыс руб. в год.

Сегодня на российском рынке Private Banking, по своей сути сводится к премиальному сервису высокого класса: персональный менеджер, который решает довольно простые банковские и околобанковские задачи, пакетное банковское предложение, стандартизированные инвестиционные продукты, которые в основном сапплементарны к основному банковскому продукту — депозиту, а также набор различных дополнительных небанковских услуг, которые, как правило, заявлены, а на практике мало востребованы.

Однако будущее Private Banking в России лежит в понимании банками правильной философии развития: фокус на клиентах с действительно крупными капиталами, которые предъявляют спрос на соответствующие сегменту продукты и услуги.

Список литературы:

1. Гусев А.И., Куликов А.В., Паромонов Д.В., Ионова М.К. Управление капиталом: состояние и перспективы российского Private banking — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 196 с.

2. Прокопова Л., «Private banking в России — в чем суть и какова цена» 2016, [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160725/private-banking-v-rossii-v-chem-sut-i-kakova-tsena-10007842/>

3. Официальный сайт банка АО «Газпромбанк»

4. Официальный сайт банка Уралсиб - <http://www.bankuralsib.ru>

5. Официальный сайт банка Райффайзенбанк Россия - <http://fw.raiffeisen.ru>

© Е.А. Исаева, А.В. Рассказчиков, 2017

УДК 332.14

С.В. Камысовская

Канд.экон.наук, доцент кафедры

«Бухгалтерский учет, анализ, аудит»

ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,

г. Ставрополь, Российская Федерация

Е.С. Карасева

студентка 2 курса

ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТАВРОПОЛЯ

Центральное место в системе государственного управления экономическим развитием занимает Министерство экономического развития и торговли РФ, которое осуществляет выбор государственной политики в сфере экономики, а также ее нормативно - правовое регулирование. Минэкономразвития занимается вопросами торговли, таможенного дела, банкротства предприятий, предпринимательством, управлением федеральным имуществом и материальным резервом, а также вопросами внешнеэкономической деятельности.

Государственное планирование предусматривает подготовку прогнозов и целевых программ. Прежде чем начать разработку планов, необходимо проанализировать текущую ситуацию экономики, в том числе основные тенденции в мировой экономике, а также спрогнозировать научно - техническое развитие и возможные изменения в спросе. После этого обосновывается концепция развития на 10 - 15 лет, в которой должны быть определены все основные направления, такие как научно - техническая, кредитная, структурная, инвестиционная, финансовая и инновационная политика.

Проанализируем экономическую ситуацию в Ставрополе.

В Ставрополе большое внимание уделяется развитию среднего и малого бизнеса, так, существует более 30 тысяч субъектов предпринимательства с различным видом деятельности, которые и являются основными элементами влияния на экономическое развитие города, также это обеспечивает занятость населения. Основными видами деятельности является оптовая и розничная торговля, предоставление услуг, связанных с недвижимым имуществом, а также ремонт различных предметов (например, бытовых изделий) и автотранспортных средств).

За последние несколько лет расширилась сфера торговли. К основным торговым сетям можно отнести: Пятерочку, Пушкинский, Магнит, METRO, МВидео, Евросеть, Читай - Город, О'Кей и т.д. [1].

Объем отгруженных товаров по промышленной деятельности за 2016 год составил 344,1 млрд. рублей. Этот объем сформирован в основном за счет продукции обрабатывающих производств, при этом было отгружено на 256,4 млрд. рублей, а это 74,5 % всего объема. Промышленность представлена следующими отраслями: пищевая, деревообрабатывающая, химическая, легкая, медицинская, металлообрабатывающая, машиностроение и т.д. К крупнейшим промышленным предприятиям можно отнести АО "Электроавтоматика", ЗАО "Хлебозавод N 3", АО "Концерн "Энергомера", ПАО "Ставропольский радиозавод "Сигнал", ОАО "Иней", ОАО "Ставропольский пивоваренный завод", ЗАО "Ставропольский вино - коньячный завод", АО "Молочный комбинат "Ставропольский", а также ЗАО "БИОКОМ" и ФГУП "Ставропольская биофабрика". Необходимо отметить, что продукция экспортируется за рубеж. В частности, в Индию, Китай, Францию, Германию, Корею и т.д.

Продукции сельского хозяйства за 2016 г. произведено на 211,0 млрд. рублей, что на 10,3 % больше чем в 2015 г. Это характеризуется тем, что Ставрополь является преимущественно аграрным городом.

Несмотря на финансовый кризис и повышение курса доллара не снижаются темпы «Строительства». В 2016 году было выполнено работ на сумму 51,9 млрд. рублей. Формирование экономики во многом зависит от отрасли «Строительство», т.к. за счет этого происходит формирование социальной, научно - технической, а также хозяйственной и организационной систем. Главная роль в строительстве отводится постройке зданий. В 2016 году в Ставрополе было введено в действие 1020,0 тыс.кв.м. жилых домов.

Необходимо отметить, что вкладываются огромные суммы в транспортную сеть. Количество автотранспорта в Ставрополе за последние года стало вдвое больше. Также огромное внимание уделяется ремонту дорог. Не случайно, К. Маркс в работе «Капитал» отметил, что четвертая сфера (три основных: обрабатывающая и добывающая промышленность, а также земледелие) материального производства существует, и это транспортная промышленность. И не важно, что она перевозит, людей или товары.

За 2016 год перевезено грузов на 1485,7 тыс. тонн, что на 7,5 % больше, чем в 2015 году. Коммерческий грузооборот автомобильного транспорта за 2016 год составил 344,9 млн., что на 28,0 % больше этого показателя в 2015 году. Увеличение этого показателя свидетельствует о повышении объемов производства. Отметим, что не только изменение объема производства влияет на перевозки, но и наоборот, тем самым увеличивая уровень инвестиций и темп роста экономики.

За 2016 год финансовый результат деятельности организаций, который рассчитывается исходя из формулы прибыль минус убыток (необходимо отметить, что здесь не учитываются страховые организации, субъекты малого предпринимательства, бюджетные учреждения и банки), составил 54,2 млрд. рублей. Это было обусловлено ростом прибыли организаций, при этом прибыль в размере 75,3 млрд. руб. получили 696 (78,9 %) организаций, убыток на сумму 21,0 млрд. руб. - 186 (21,1 %) организаций. Увеличение этого показателя увеличивает объем поступлений налогов в бюджет города, и тем самым повышает уровень экономического развития.

Размер розничной торговли в Ставрополе в 2016 году составил 445,0 млрд. рублей, а это на 10,9 % меньше, чем в 2015 году. Структура розничной торговли на 91,4 % сформировалась организациями и ИП, которые осуществляют деятельность вне рынка, 8,6 % - розничные рынки и ярмарки. Также необходимо отметить, что в структуре оборота розничной торговли 48,6 % - составили пищевые продукты, а непродовольственные товары – 51,4 % (в 2015 году 48,3 % и 51,7 % соответственно). Основной причиной снижения размера розничной торговли явилось снижение уровня реальных доходов населения, который в 2016 году уменьшился по сравнению с 2015 годом на 7,9 % . Денежные доходы населения рассчитываются с учетом вычета обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен. При этом номинальная средняя заработная плата в 2016 году (по всем организациям) была выше на 6,6 % , чем в 2015 году, а реальная заработная плата (с корректировкой относительно цен) составила 99,5 % , т.е. на 0,5 % ниже предыдущего периода. Все это обусловило также снижение расходов населения в денежном выражении в 2016 году, которые составили 23770,1 руб., а это меньше, чем в 2015 году на 4,3 % (в расчете на одного жителя в месяц).

Оборот общественного питания в 2016 году составил 32,6 млрд. рублей, а это всего на 0,1 % больше, чем в 2015 году. Общественное питание в Ставрополе представлено различными типами предприятий, это и столовые, закусочные, кафе, бары, рестораны и т.д. Нахождение этого показателя на одном уровне по сравнению с предыдущим периодом характеризуется тем, что жители города с такой же регулярностью посещают подобные заведения.

В 2016 году существенно выросли цены на продовольственные товары. Это разница по сравнению с 2015 годом составила 5,7 процента. Это обусловлено годовой инфляцией, которая составила 5,4 % (при этом ставка на последний месяц года была 10 %), а также к причинам повышения цен можно отнести санкции на импортные товары и «слабеющий» рубль.

Также инфляция стала причиной повышения стоимости минимального набора продуктов питания по краю. На декабрь 2016 года эта стоимость составила 3389,34 рублей (в месяц), по сравнению с декабрем 2015 годом этот показатель повысился на 1,8 % . Продукты питания, которые входят в потребительскую корзину, указаны в законе Ставропольского края «О потребительской корзине в Ставропольском крае от 4 апреля 2013 года», они определяются в зависимости от социально - демографических групп населения[2].

Таким образом, экономическое развитие, несмотря на увеличение объема производства и финансовых результатов деятельности организаций, за 2016 год было менее эффективно по сравнению с 2015 годом, т.к. произошло снижение объема розничной торговли и повышение цен на продовольственные товары. Все это обусловило снижение уровня реальных доходов и расходов населения. На изменение этих показателей оказала влияние текущая ситуация в стране: рост инфляции, «слабеющий» рубль, а также санкции на импортные товары. Но Министерство экономического развития Ставропольского края всеми способами пытается обеспечить устойчивое развитие экономики. Для этого на 2017 год планируется ряд мероприятий по повышению эффективности экономического развития, основные из которых:

1. Комитет экономического развития администрации города Ставрополя, которому выделено из бюджета 2 млн рублей, планирует приобретение сырья, комплектующих изделий и расходных материалов, используемых при производстве товаров.

2. Комитет экономического развития планирует повышение финансовой и юридической грамотности субъектов предпринимательства, посредством предоставления не менее 2000

консультаций ежегодно по различным аспектам предпринимательской деятельности (на это из бюджета города Ставрополя выделилось 1,15 млн. рублей), а также привлечение новых инвесторов в экономику города Ставрополя, в том числе в региональные индустриальные парки на территории города Ставрополя (выделилось 0,2 млн.рублей. Также комитет экономразвития планирует предоставление субсидий субъектам предпринимательства на открытие собственного бизнеса в сфере производства товаров и оказания услуг (выделилось 3 млн.рублей).

3.Комитет торговли планирует развитие производства импортозамещающей продукции, а также обеспечение населения качественной продукцией ставропольских товаропроизводителей по доступным ценам [3].

Таким образом, главной целью экономического развития Ставрополя является повышение качества жизни населения, а также установление устойчивого развития. Это можно достигнуть, исходя из балансирования потребностей экономики и интересов общества, как в целом, так и отдельного человека.

Список использованной литературы:

1.Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации. Об утверждении Стратегии социально - экономического развития города Ставрополя до 2030 года. URL:[http:// docs.cntd.ru / document / 440576767](http://docs.cntd.ru/document/440576767)

2.URL:[http:// www.stavinvest.ru / uploads / O % 20monitoringa / 2017 / 01 - Jan / 31 / Итоги % 20январь % 20декабрь % 202016.doc](http://www.stavinvest.ru/uploads/O%20monitoringa/2017/01-Jan/31/Итоги%20январь%20декабрь%202016.doc)

3. Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации. Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности города Ставрополя в 2016 - 2017 годах (с изменениями на 4 октября 2016 года) URL: [http:// docs.cntd.ru / document / 440577058](http://docs.cntd.ru/document/440577058)

© С.В. Камысовская, Е.С. Карасева, 2017

УДК 336

В.С. Капцова

Студент 4 курса факультета Экономики и Финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Л.Р. Ардашелия

Студент 4 курса факультета Экономики и Финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Научный руководитель: А.С. Такмазян

К.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ВОПРОСЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Бюджетный учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.

В последние десятилетия реформирование отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в общественном секторе направлено на достижение прозрачности и качества управления государственными и муниципальными финансами.

Например, новации системы бюджетного учета были сформулированы еще в Бюджетном послании Президента РФ «О бюджетной политике на 2003 год» - это процесс объединения плана счетов с бюджетной классификацией, постановлением Правительства Российской Федерации от 06.04.2011 № 252 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» - дальнейшее изменение бюджетной классификации Российской Федерации, совершенствование и расширение сферы применения программно - целевых методов бюджетного планирования и как следствие трансформация бюджетного учета, а новейший этап реформирования отечественного бюджетного учета и отчетности обусловлен необходимостью представления отчетности на основе требований международных стандартов финансовой отчетности в общественном секторе (МСФООС).

Основные причины реформирования бюджетного учета отражены на рисунке.

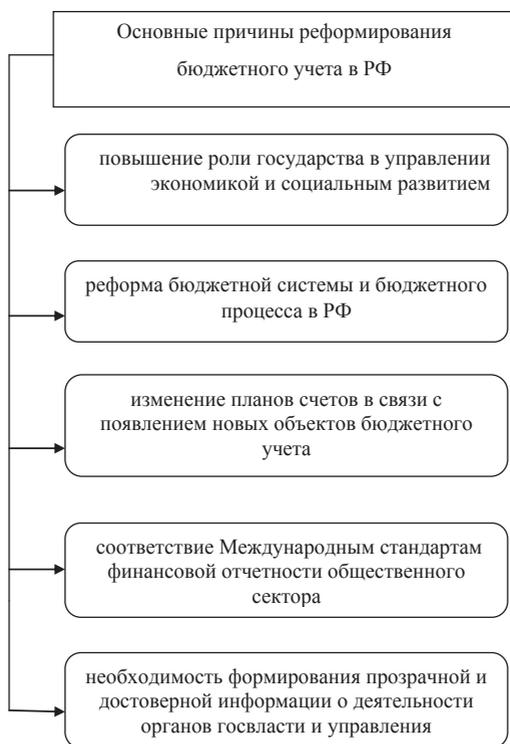


Рисунок 1. – Основные причины реформирования бюджетного учета.

На современном этапе развития государства задачи бюджетного учета становятся достаточно широко, что обусловлено задачами современного этапа развития бюджетной сферы.

На наш взгляд с целью выполнения выше перечисленных задач, необходимо: упорядочить и оптимизировать систему нормативно - правового регулирования бюджетного учета и отчетности; а также адаптировать национальную систему бюджетного учета и отчетности, в соответствии с требованиями Международных и национальных стандартов (планируются к введению с 2018 года) финансовой отчетности общественного сектора.

Список используемой литературы.

1. Приказ Минфина России от 16.11.2016 № 209н "О внесении изменений в некоторые приказы Министерства финансов Российской Федерации в целях совершенствования бюджетного (бухгалтерского) учета и отчетности".
2. Такмазян А.С. К вопросу разработки федеральных стандартов бухгалтерского учёта и отчётности для организации государственного сектора научные открытия в эпоху глобализации // Сборник статей Международной научно - практической конференции 13.01.2016 г. Саратов МЦИИ «Омега Сайнс».
3. Такмазян А.С. Федеральные стандарты бухгалтерской для отчётности государственного сектора. Материалы МНП Интернет - конференции 20 февраля - 31 марта 2017г. Трансформация финансово - кредитных отношений в условиях финансовой глобализации. РГЭУ(РИНХ).2017.

© В.С. Капцова, Л.Р. Ардашеля, 2017

УДК 338.268

М.Г. Карбаинова

студентка 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: Адова И.Б.

д - р. экон. наук проф. кафедры «региональной экономики и управления»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РФ

В субъектах РФ особо остро стоят проблемы бюджетного планирования. Это связано с тем, что большинство субъектов, в отличие от федерального центра, ограничены в возможностях финансового маневра касательно самостоятельного изменения правовой базы, устанавливающей доходы бюджета региона, а также формирования стабилизационных фондов наподобие Резервного фонда РФ. Бюджетный план субъекта РФ должен достоверно отражать региональные доходы и расходы, поскольку он представляет собой основу результативности и эффективности государственного управления на региональном уровне и занимает важное место в системе управления финансами региона.

В результате изучения различных источников были сформированы основные проблемы бюджетного планирования в субъектах РФ:

- отсутствие регламентации многих аспектов и вопросов бюджетного планирования в федеральных законах и иных правовых актах;

- во многих регионах не сформированы полноценные методики проектирования целей, результатов, индикаторов программ и иных стратегических документов, не прописаны методики детализированного финансового обеспечения реализации программ, не ведется полноценная оценка их эффективности;

- сложность обоснованного и достоверного расчета плановых объемов доходов региональных бюджетов в условиях нестабильности национальной и региональной экономики;

- недостаточный опыт прогнозирования потребности в государственных услугах по различным видам услуг, создающий трудности в проектировании плановых обоснований объемов бюджетных ассигнований;

- недостаточный уровень взаимодействия между органами государственной власти регионов и подразделениями федеральных структур в субъектах Федерации, сложность получения необходимых данных в процессе составления проектов бюджетов;

- различный уровень развития бюджетного планирования в муниципальных образованиях региона, неоднородный кадровый состав и опыт профессиональной деятельности специалистов администраций муниципальных образований;

- дисбаланс интересов региональных финансовых органов и хозяйствующих субъектов, деятельность которых обеспечивает поступления налоговых доходов в бюджет региона.

При выполнении работы рассмотрены особенности системы бюджетного планирования Новосибирской области, выявленные при изучении следующих законов Новосибирской области для их сравнительной характеристики:

- Закон Новосибирской области от 22 декабря 2014 г. N 500 - ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов»;

- Закон Новосибирской области от 27 сентября 2016 года N 89 - ОЗ «Об исполнении областного бюджета Новосибирской области за 2015 год»;

- Закон Новосибирской области от 24 декабря 2015 года N 23 - ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов».

В таблице 1 представлены план и исполнение бюджета на 2015 г., а также варианты плана бюджета на 2016 г. Рисунок 1 иллюстрирует сравнение показателей планов на 2016 г.

Таблица 1 – Показатели плана и исполнение областного бюджета Новосибирской области за 2015 год и план на 2016 год, млн. руб.

Показатель и бюджета	Бюджет на 2015 г.			Варианты плана бюджета на 2016 г.			
	План	Исполнение	В % к плану на год	По Закону НСО от 22 дек. 2014 г. №500 - ОЗ		По Закону НСО от 24 дек. 2015 г. № 23 - ОЗ	
				план	В % к 2015	план	В % к 2015
Объем доходов областного бюджета	100155,6	102986,2	102,8	101785,8	101,6	106277,5	103,1
Объем расходов областного бюджета	111328,9	113719,8	102,1	101128,3	88,9	112533,5	98,9

Дефицит (профицит) областного бюджета	11173,2	10733,5	96,1	(657,4)	5,6	6255,9	58,2
---------------------------------------	---------	---------	------	---------	-----	--------	------

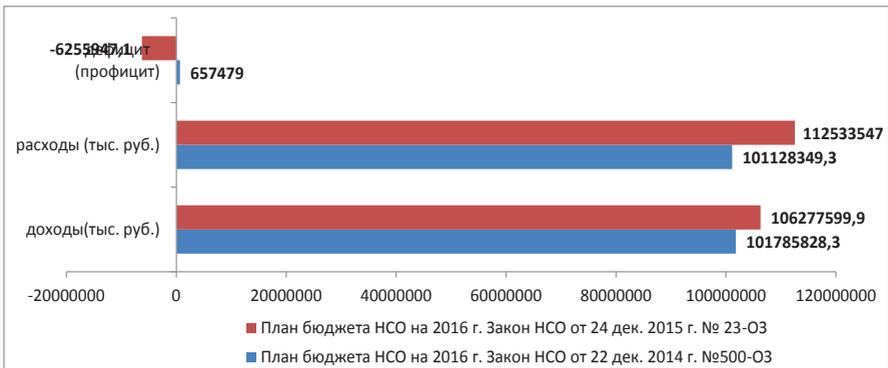


Рисунок 1 - Сравнение показателей планов на 2016 г.

В соответствии с рис. 1 показатели планов бюджета НСО на 2016 различаются не только по объему, но и имеют разную направленность. В большей степени отличается разница между доходами и расходами: по закону №500 - ОЗ должен был быть профицит (657479 тыс. руб.), по закону №23 - ОЗ - дефицит (- 6255947,1 тыс. руб.). Расходы по закону №23 - ОЗ больше на 11 % , а доходы на 4 % . Можно определить следующие проблемы, связанные с расхождением планируемых показателей: не были сформированы полноценные методики проектирования целей, результатов, индикаторов, не осуществлялась полноценная оценка эффективности, возникли сложности обоснованного и достоверного расчета плановых объемов показателей бюджета.

Проблемы бюджетного планирования затрудняют формирование качественных и достоверных бюджетов, снижают ценность прогностических оценок финансовых ресурсов в регионах. От того, насколько успешной будет работа по преодолению проблем бюджетного планирования, зависит не только результативность и эффективность государственного управления на региональном уровне, но и дальнейшее прогнозирование социально - экономического развития субъекта РФ не только в предстоящем году, но и на перспективу. Для преодоления проблем необходимо, чтобы работа велась в постоянном диалоге между финансовыми органами региона, иными государственными институтами регионального уровня, подразделениями федеральных органов в субъектах РФ, а также с органами местного самоуправления.

Список использованной литературы:

1. Закон Новосибирской области от 22 декабря 2014 г. N 500 - ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов»;

2. Закон Новосибирской области от 27 сентября 2016 года N 89 - ОЗ «Об исполнении областного бюджета Новосибирской области за 2015 год»;

3. Закон Новосибирской области от 24 декабря 2015 года N 23 - ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов»

© М.Г. Карбаинова, 2017

УДК 33

Квасов Е.Н

Обучающийся 4 курса, ФГБОУ ВО Орловский государственный университет экономики и торговли,
научный руководитель
старший преподаватель Шпортова Т.В.
Г. Орел, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В соответствии с ФЗ РФ №345 - 1 кредитные организации могут осуществлять покупку, продажу, выпуск и другие операции с ценными бумагами.

Политика любого кредитного учреждения направлена на формирование устойчивой ресурсной базы, поддержание определенного уровня ликвидности, а также на оптимизацию структуры пассивов. При стабильном функционировании финансового рынка, кредитные организации могут бесперебойно работать, а также рефинансировать свои средства. На современном этапе, вкладчики предпочитают инвестировать свои свободные денежные средства в ценные бумаги. Банки могут выступать в качестве эмитентов ценных бумаг. В таблице 1 указаны разновидности ценных бумаг.

Таблица 1. Разновидности ценных бумаг

Разновидность ценных бумаг	Значение термина
Акции	Ценная бумага, дающая право своему владельцу на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов
Облигации	Долговая ценная бумага, согласно которой эмитент обязуется выплатить инвестору определенный процент в будущем
Депозитные и сберегательные сертификаты	Письменное свидетельство, удостоверяющее наличие вклада в том или ином кредитном учреждении, согласно которому инвестор вправе получить сумму вклада и причитающиеся ему проценты
Векселя	Денежное обязательство, оформленное в строго определенной форме. Держатель векселя приобретает право на получение денежной суммы указанной в векселе от должника по векселю

В РФ коммерческие банки являются лидерами среди эмитентов корпоративных ценных бумаг. Данный факт объясняется тем, что даже в период кризиса, банковский бизнес

остается наиболее прибыльным. Банковские ценные бумаги по надежности занимают второе место после ценных бумаг выпущенных государством. Уставной капитал коммерческого банка гарантирует выплату вкладчикам по ценным бумагам.

Право выпуска ценных бумаг имеют только те коммерческие банки, которые образованы как акционерное общество. Современные инвесторы предпочитают приобретать ценные бумаги банка, преследуя при этом две основные цели: получение процентов по вкладам; возможность участвовать в процессе управления банком. Коммерческие банки предпочитают выпускать в обращение акции, так как они пользуются устойчивым спросом. В последние годы интерес инвесторов к акциям банка возрос, данная тенденция будет наблюдаться и в последующие годы. Перед тем, как выпустить ценные бумаги коммерческий банк проводит следующие операции:

- определяется цель выпуска ценных бумаг;
- рассчитываются риски;
- вычисляется финансовая эффективность проводимого мероприятия;
- отрабатывается технология проведения операции. [1]

При выпуске акций эмитент несет следующие виды рисков:

1. Временной риск – риск, связан с выпуском акций в неоптимальное для данной операции время, что вызовет возникновение определенных потерь.

2. Технический риск – связан с определенными задержками при совершении сделки купли - продажи акций. В результате может возникнуть риск платежа за проданные акции.

3. Операционный риск - связан с невысоким уровнем профессионального образования персонала, совершающего сделку продажи акций, а также со сбоями в технической системе.

4. Риск ликвидности - связан с возможностью потерь при реализации ценных бумаг [2].

5. Риск неразмещения - является основным при эмиссии акций. Данный риск связан с тем, что эмитентом может быть реализовано менее 50 % выпущенных акций в штуках и оплачено менее 50 % уставного капитала в рублях.

Однако, когда речь идет об эмиссии акций коммерческого банка, риск неразмещения сводится к минимуму. Некоторые коммерческие банки уже разместили около 10 выпусков. Акции коммерческих банков преимущественно размещаются не по открытой подписке, а среди своих акционеров. Акционеры при этом получают ряд преимуществ, среди которых: возможность участвовать в процессе управления банком; льготные проценты, при взятии кредита; возможность выплаты процентов за счет дивидендов от акций; получение кредита под залог собственных акций банка.

Процедура выпуска акций достаточно трудоемка для банка, поэтому наравне с акциями кредитные организации выпускают облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, а также векселя. За счет облигаций и акций кредитные организации формируют собственный капитал, а депозитные сертификаты и векселя можно рассматривать как управляемые инвестиции или безотзывные вклады.

Проведем анализ динамики выпущенных долговых ценных бумаг кредитными организациями в РФ на 01.01.15г., на 01.01.16г. и на 01.01.17г. в таблице 2.

Таблица 2. Динамика выпущенных долговых ценных бумаг кредитными организациями в РФ на 01.01.15г., на 01.01.16г. и на 01.01.17г.

Наименование	На 01.01.15г., млн. руб.	На 01.01.16г., млн. руб.	На 01.01.17г., млн. руб.	Отклонение, млн. руб.		Темп роста, %	
				2015г. - 2014г.	2016г. - 2015г.	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.
Долговые ценные бумаги, в рублях	1503618	1585186	1428244	81568	- 156942	105,42	90,1
Долговые ценные бумаги, в иностранной валюте	-	-	9041	-	9041	-	-
Итого	1503618	1585186	1437285	81568	- 147901	105,42	90,1

В январе 2016 по сравнению с январем 2015 объем долговых ценных бумаг, в рублях увеличился на 81 568 млн. руб. или 5,42 % . В 2015 и 2016 годах наблюдается отсутствие выпуска долговых ценных бумаг, в иностранной валюте. В 2017 году, объем выпущенных долговых обязательств, в иностранной валюте составил 9 041 млн. руб. На 01.01.2017г. по сравнению с 1.01.2016 г. наблюдается сокращение выпуска на 147 901 млн. руб. или 9,9 % . В рублях объем долговых ценных бумаг уменьшился на 156 942 млн. руб.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что на данный момент наблюдается уменьшение объема выпуска ценных бумаг, однако в структуре, выпущенных кредитными организациями ценных бумаг, появились бумаги в иностранной валюте.

Список использованной литературы:

1. Кувшинова, Я. Ю. Коммерческие банки как инвесторы на рынке ценных бумаг [Текст] / Я.Ю. Кувшинова, Т. В. Завгородняя // СТЭЖ - 2014. - №1 (19) – С. 154 - 157.
2. Ланцева, Н. А. Деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг: эмиссионные операции и собственные сделки с ценными бумагами [Текст] / Н.А. Ланцева // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ - 2015. - №4 – С.82 - 86.
3. Шпортова, Т. В., Ресурсная политика коммерческого банка [Текст] / Т.В. Шпортова Л. А.Алтынникова, М. А. Солдатова // Фундаментальные исследования – 2015 - №2 - 11 – С. 41 - 45

© Е.Н. Квасов, 2017

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ КАК К СИСТЕМНОМУ ПРОЦЕССУ

Существуют различные подходы к рассмотрению сущности системы стратегического управления. Ряд исследований обособывают рассмотрение системы стратегического управления предприятием как комплексного механизма взаимодействия пяти элементов: методологии стратегического управления, системы отбора и обучения персонала, адекватной структуры и культуры, и наконец, стратега - лидера. В центре внимания данной системы находится стратег - лидер, наделённый необходимыми полномочиями по разработке, внедрению и совершенствованию стратегического управления предприятием.

Представляется, что более полным является подход [12, с.89], согласно которому данная роль отводится не одному человеку, а стратегической группе. Стратегическая группа может включать как специалистов организации, так и одного, двух приглашённых консультантов (на этапе первоначальной формулировки стратегии), хорошо знающих методики стратегического анализа и планирования. Данная управленческая структура должна отвечать ряду требований [4, с. 208]:

- обладать стратегическим мышлением, то есть умением смоделировать ситуацию, выявить закономерности взаимодействия между потребностями и опасностями внешней среды, потребностями организации и методами, способами, формами удовлетворения данных потребностей;

- обеспечивать способность не только реагировать на вызов со стороны окружения, но и возможность успешной дальнейшей реакции на изменения, которые произойдут в среде;

- иметь навыки по разработке стратегии различными методами. Разработка стратегии может рассматриваться как интеллектуальный творческий процесс поиска приемлемого варианта действий;

- уметь реализовывать стратегию, то есть осуществлять необходимые организационные преобразования. При этом адекватная организационная структура выступает в качестве основного механизма распределения ресурсов и управления предприятием для достижения стратегических целей и задач.

Главный недостаток рассматриваемой выше системы, на наш взгляд, состоит в том, что основным фактором успеха стратегического управления является опыт и интуиция руководителей, определяющих стратегию. Кроме того, данный подход характеризует не все этапы процесса стратегического управления, а лишь этап реализации стратегии.

Список использованной литературы:

1. Алтухова Л.А. Стратегическое управление сельскохозяйственным производством. Ставрополь, 2004.

2. Алтухова Л.А., Семко И.А. Модель стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями ориентированная на обеспечение конкурентоспособности / Экономика и управление народным хозяйством региона: междунар. сб. науч. ст. – 2011. – С. 144 - 147.

3. Алтухова Л.А., Семко И.А. Основные составляющие комплексного механизма стратегического управления организацией / В мире научных открытий. 2012. № 3. С. 175 - 189.
4. Алтухова Л.А., Семко И.А. Направления совершенствования системы управления предприятием / Современные финансово - экономические проблемы в условиях глобализации. 2007. С. 207–209.
5. Бородаева И.А. Конкурентоспособность предпринимательских структур. Ставрополь, 2006.
6. Бородаева И.А. Механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.
7. Бородаева Л.А. Совершенствование системы стратегического управления сельскохозяйственным производством в АПК региона: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2002.
8. Семко И.А., Алтухова Л.А. Диагностика конкурентной среды предприятия / Моделирование производственных процессов и развитие информационных систем.– 2011. – С. 194 - 196.
9. Семко И.А., Алтухова Л.А. Направления формирования организационной культуры / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 6(18). С. 239–244.
10. Семко И.А., Алтухова Л.А. Направления формирования механизма обеспечения конкурентоспособности организаций / European Social Science Journal. 2013. № 11 - 2 (38), с. 400 - 404.
11. Семко И.А., Алтухова Л.А. Некоторые аспекты разработки конкурентной стратегии / Перспективы развития аграрной экономики в условиях кризиса: 73 - я научно - практическая конференция. – 2009.– с. 58 - 62.
12. Семко И.А., Алтухова Л.А. Стратегическое управление конкурентно - ориентированными сельскохозяйственными организациями / Вестник АПК Ставрополя. 2012. № 4 (8). С. 87 - 90.
13. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентными отношениями в региональной экономике. Ставрополь, 2011.
14. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентоспособностью организации / Актуальные проблемы социально - экономического развития Северо - кавказского федерального округа. – 2011. – С. 114 - 120.

© А.А.Китаев, 2017

УДК 657

А.М. Козлова, к.э.н., доцент кафедры финансов
управления банковской деятельностью в ВС РФ,
Военный Университет Министерства Обороны РФ, г.Москва

СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ: ТРАДИЦИОННЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОДЫ

Костинговые системы или системы калькулирования себестоимости помогают компаниям определять расходы на продукт, относящиеся к генерируемой им выручке.

Проведение подобного анализа позволяет лицам, принимающим решения, правильно оценить и выбрать эффективные продуктовые направления и сократить либо уделить особое внимание неэффективным. Рассмотрим основные используемые системы и дадим оценку преимуществ и недостатков их применения.

Две известные системы костинга, используемые в бизнесе, – это традиционная система распределения затрат и костинг по видам деятельности (activity based costing или метод ABC).

Традиционная система устанавливает распределение накладных расходов на основании кост - драйвера – базы распределения, на основании которой происходит распределение накладных расходов. Кост - драйвер это объект калькулирования затрат, место возникновения затрат, объект учета результатов (*товар, услуга или центр затрат, в котором могут возникнуть или поглощаться затраты; в более общем смысле — любой фактор, являющийся причиной возникновения затрат*). В качестве примера кост - драйвера можем привести количество прямых производственных человеко - часов, затраченных на производство изделия, часы работы оборудования, прямые затраты труда или материалов.

Калькулирование по видам деятельности распределяет затраты на производство продукта в соответствии с видами работ, необходимыми для производства изделия. Для правильного использования этих систем калькулирования управленцы должны понимать достоинства и недостатки каждой, чтобы оптимально использовать в интересах бизнеса.

Традиционная система калькулирования затрат

Многие производственные компании используют традиционную систему для распределения производственных накладных расходов на производимые изделия. Пользователи традиционной системы делают предположение, что объемная оценка это основополагающий драйвер производственных накладных расходов. При этом традиционная система позволяет распределить производственные расходы только на продукты. Традиционная система учета не позволяет распределять непроизводственные расходы, которые также связаны с производством изделий, такие как, например, административные расходы. Компании обычно используют традиционную систему для подготовки внешних финансовых отчетов поскольку она позволяет дать оценку себестоимости проданных товаров.

Дадим оценку плюсов и минусов применения данной системы. Безусловным преимуществом традиционной системы является ее соответствие общепризнанным стандартам бухгалтерского учета, в том числе американским стандартам Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) и российским стандартам (РСБУ). Легкое применения для компаний, производящих единственный продукт или услугу, тоже является очевидным плюсом.

Однако, традиционная система является устаревшей системой калькулирования для многих компаний, поскольку эти производственные компании в настоящее время активно используют машины и компьютеры при производстве большинства товаров. Компьютеры и оборудование делают систему устаревшей и недостаточно информативной потому, что система часто использует для калькулирования затрат в качестве кост - драйвера прямое затраченное производственное время (производственные часы), и себестоимость рассчитывается не вполне точно, так как этот драйвер не является оптимальным. В

традиционной системе игнорируются другие драйверы, которые могут аллоцировать затраты на единицу продукции.

Другим минусом использования традиционной системы является возможность принятия на основе ее данных ошибочных управленческих решений в связи с отсутствием распределения отдельных непроизводственных расходов.

Костинг (расчет себестоимости) по видам деятельности

В основе метода ABC лежит предположение, что "деятельность потребляет ресурсы, а продукция потребляет деятельность". Расчет себестоимости по видам деятельности дает более точный взгляд на себестоимость продукции, но компании обычно используют это систем в качестве не основной, а дополнительной системы в структуре финансового управления. Базисы аллокации затрат, используемые в методе ABC, отличаются от применяемых в традиционной системе. Метод ABC определяет каждый вид деятельности, каждую активность, связанную с производством продукта и относит затраты на эту активность. Стоимость, отнесенная на активность, далее относится на продукты, которые требуют этой активности при своем производстве. Отдельные расходы сложно отнести к тому или иному продукту с использованием этого метода. По этой причине этот метод нашел свое место в производственном секторе, поскольку он повышает достоверность и надежность информации о затратах, производя почти точные расчеты себестоимости и наилучшим образом классифицируя расходы, которые несет компания в процессе производства.

ABC метод используется в целевом костинге, продуктовом костинге, анализе прибыльности продуктовой линии и в ценообразовании в услугах. Этот метод последние годы стал широко популярен, поскольку позволяет компаниям сосредоточиться на стратегии и развитии в то время, как затраты хорошо контролируемы. В отечественной экономической литературе описаны примеры внедрения метода ABC в практике работы перерабатывающих организаций, организаций сферы услуг

Большая точность ABC метода является первой и основной выгодой от его использования. Компании распределяют затраты только на продукты, которые используют ту или иную активность при их производстве. ABC метод позволяет избежать нерелевантного распределения расходов. Другие преимущества от использования метода это легкость интерпретации себестоимости для управления, возможность использовать бенчмаркинг и точное понимание накладных расходов. Внедрение ABC системы в компании требует существенных ресурсов, это может явиться минусом для компаний с ограниченными финансами. Другой минус – результаты использования метода могут быть легко ошибочно истолкованы отдельными пользователями.

В каждом отдельном случае выбор подходящей системы калькулирования является отдельной управленческой задачей. Известный исследователь в области управленческого учета К. Друри [4] называет три основные причины целесообразности внедрения функционального калькулирования: релевантный характер большинства косвенных расходов организации; необходимость выделения неприбыльных продуктов; комплексный подход к обоснованию многих управленческих решений о производстве продуктов. В случае, если указанные аргументы не значимы для компании, видится целесообразным применение традиционной системы учета затрат.

Список использованной литературы:

1. Kaplan R.S., Cooper R. Cost and Effect: Using Integrated Systems to Drive Profitability and Performance, Harvard Business School Press, 1998.
2. Семиколенова М.Н. Формирование учетно - аналитической информации по бизнес - процессам и видам деятельности // Известия Алтайского государственного университета. 2015. №2(86). С. 167 - 172.
3. Ушанов И.Г. Основные направления интеграции моделей EVA, BSC и технологии ABC // Вестник науки ТГУ. 2010. №2(2). С. 77 - 81.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет. 6 - е изд. М.: ЮНИТИ - ДАНА, © А.М. Козлова, 2017

УДК 336.71:330.131.7

Колкарева Э.Н.,

кандидат экономических наук, доцент ВАК
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

Комаревцева Д.М.

студент 4 курса, факультета «Финансы и кредит»
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

РИСК–МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В банковской деятельности, как и в любой другой деятельности, имеется риск, который представляет опасность потерь банка при наступлении определенных событий. В связи с этим возникает необходимость в создании такой системы риск - менеджмента, которая могла бы обеспечить банку эффективную защиту от возможных рисков. Риск - менеджмент представляет собой целостную систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

К главным способам, которые кредитные организации, как правило, используют для ограничения банковских рисков, можно отнести метод лимитирования рисков, хеджирование, диверсификацию рисков. Еще одним важнейшим способом минимизации рисков является вариант возможного распределения рисков. Он подразумевает разделение убытков между участниками объединения, например, между филиалами кредитной организации.

Кроме того, подразделения системы риск - менеджмента должны использовать исключительно свежие аналитические данные, а также следить за экономическими новостями. В противном случае, недостоверность или неактуальность полученных данных может привести к неправильным прогнозам и расчетам, а, следовательно, увеличить вероятность наступления финансового риска. Также стоит отметить, что мониторинг фактических значений уровня риска должен осуществляться на регулярной основе.

Руководство каждого банка рассматривает непосредственное управление рисками, а также контроль над ними как важнейший аспект процесса управления и осуществления операций.

Для каждого риска, который признается существенным, формируется определенная система управления. Как правило, функции управления всеми рисками распределены среди определенных комитетов и комиссий банка. Так, ПАО "Сбербанк России", банк "ВТБ" (ПАО) и "Газпромбанк" (АО) имеют схожую организационную структуру управления рисками, представленную на рисунке ниже.



Рисунок 1 - Система управления рисками ПАО "Сбербанк России", банка "ВТБ" (ПАО) и банка "Газпромбанк" (АО)

В банковской деятельности наиболее распространены такие виды риска как кредитный, операционный и риск ликвидности. Кредитный - предполагает возникновение убытков в результате неисполнения или несвоевременного исполнения должником своих финансовых обязательств. Риск ликвидности предполагает возникновение таких ситуаций, в которых банк не сможет выполнить все свои обязательства перед клиентами и контрагентами. Операционный риск характеризуется возникновением убытков в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах, либо в действиях сотрудников или третьих лиц.

Проанализировав деятельность в сфере управления рисками трех крупнейших банков, таких как ПАО "Сбербанк России", банк "ВТБ" (ПАО) и банк "Газпромбанк" (АО), приходим к выводу, что способы управления рисками в каждом из них имеют много общего. Представим в виде таблицы общие методы, используемые для минимизации риска в трех перечисленных банках.

Таблица 1 - Основные виды рисков и методы управления рисками на примере ПАО "Сбербанк России", банка "ВТБ" (ПАО) и банка "Газпромбанк" (АО).

Название банка Вид риска	ПАО "Сбербанк России"	Банк "ВТБ" (ПАО)	Банк ГПБ (АО)
1	2	3	4
Кредитный риск	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление системы лимитов и других ограничений 2. Планирование уровня кредитного риска 3. Мониторинг и контроль уровня риска 4. Управление обеспечением сделок 5. Структурирование сделок 6. Создание системы внутренних рейтингов 7. Формирование резервов на возможные потери по ссудам и прочие возможные потери 8. Идентификация, анализ, количественная и качественная оценка кредитного риска 		
Риск ликвидности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мониторинг и прогноз обязательных нормативов ликвидности 2. Установлена система лимитов на значения обязательных нормативов и показателей ликвидности 3. Контроль за соблюдением внутренних коэффициентов и нормативов 4. Статический и динамический анализ показателей ликвидности 5. Проведение стресс - тестирований с учетом риск - факторов, влияющих на изменение прогнозного состояния ликвидности 		
Операционный риск	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система мониторинга уровня операционных рисков 2. Учет и документирование совершаемых банковских операций и сделок 3. Самооценка операционных рисков 4. Сценарный анализ операционных рисков 5. Совершенствование регулярной отчетности по операционным рискам 6. Снижение риска ошибок сотрудников при совершении операций, повышение квалификации персонала 7. Проведение качественной и количественной оценки уровня операционного риска 		

Рассмотрев данную таблицу, приходим к выводу, что среди основных подходов к управлению рисками среди трёх приведенных банков, имеется много общего. К числу основных принципов организации системы управления рисками в данных банках относят прозрачность деятельности, а также оптимальное распределение рисков, минимизация уязвимости и возможных потерь от воздействия различных факторов риска.

Необходимо отметить, что основными составляющими хорошо организованной системы риск - менеджмента в банке являются: во - первых, наличие в организационной структуре банка подразделения, занимающегося независимой оценкой возникающих рисков. Во - вторых - квалифицированный персонал и успешно разработанная методология управления рисками. В - третьих - это организованная внутренняя информационная система и специализированные программные продукты.

Таким образом, хорошо организованная система управления рисками в коммерческих банках может способствовать повышению эффективности совершаемых операций и сокращению финансовых потерь банков, а также осуществлению мероприятий по предотвращению риска или смягчению последствий от необратимых рисков.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт банка "ВТБ" (ПАО) [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.vtb.ru/upload/iblock/bc1/annual_report_2015_rus.pdf
2. Официальный сайт банка "Газпромбанк" (АО) [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/494/GPB_AR15_RUS.pdf
3. Официальный сайт банка ПАО "Сбербанк России" [Электронный ресурс]. Режим доступа [file:///C:/Users/User/Downloads/Sberbank_Annual_Report_2015_RUS % 20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Sberbank_Annual_Report_2015_RUS%20(1).pdf)
4. Ларина Ю.Р. Основные проблемы и пути совершенствования деятельности коммерческих банков / Ю.Р. Ларина / Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016. - С. 164.

© Э.Н.Колкарева, Д.М.Комаревцева, 2017

УДК - 336

Комова Н. Д.

Студентка 1 курса факультета управления
Санкт - Петербургского государственного экономического университета
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

STATE FINANCIAL SUPPORT OF THE INDIVIDUAL ENTREPRENEUR

Need of the state support of individual entrepreneurs is caused by lack of an opportunity at them on equal terms to compete to other subjects of managing (for example, the commercial organizations) in such parameters as access to resources in the financial markets and to the state investments, acquisition of new technologies and new processing equipment, a market situation research, training, etc. To minimize these factors on the development of individual entrepreneurship and stimulate its development, the state pursues a purposeful policy of state financial support for this group of economic entities.

The state performs actions for a financial support of individual entrepreneurs within general support of small business. Federal, regional (interregional), industry (cross - industry) and municipal programs for the development and support of small business are the main instrument of

implementation of the state financial policy in this area. The Federal law of 24.07.2007 No. 209 - FZ "About development of a small and average entrepreneurship in the Russian Federation", extending on individual entrepreneurs, was adopted.

The support of individual entrepreneurs includes financial, property, information, consulting support, support in the field of training, retraining and advanced training of their employees, support in the field of innovation and industrial production, handicrafts, support for small and medium - sized businesses engaged in foreign economic activities, Agricultural activities.

The terms and procedure for providing support to individual entrepreneurs are established by federal, regional and municipal development programs for small and medium - sized businesses.

Providing financial support to individual entrepreneurs can be carried out in accordance with the legislation of the Russian Federation at the expense of the resources of budgets of territorial subjects of the Russian Federation and local budgets by provision of subsidies, budget investments, state and municipal guarantees according to liabilities of subjects of small and medium - sized businesses and the organizations that form the infrastructure of support of subjects of a small and average entrepreneurship.

The federal budget funds for the state support of individual entrepreneurs are provided to budgets of territorial subjects of the Russian Federation in the form of subsidies.

Territorial subjects of the Russian Federation have the right to render other forms of support at the expense of the budgets of territorial subjects of the Russian Federation.

One of the main financial instruments of the state on development of small business is the fund of support of a small entrepreneurship (FSSE), created in territorial subjects of the Russian Federation and municipalities. FSSE are the state non - profit organizations, created in the form of establishment, having the right to be engaged in business activity. Financial and credit support of regional and municipal FSSE is implemented by provision of concessional credits (loans) to individuals and small entrepreneurship, through a leasing system, use of warranty mechanisms, compensation of an interest rate for the granted loans, microfinance etc.

The following events are carried out to implement the goals of the FSSE:

1. The provision of financial assistance to entrepreneurs in the implementation of demonopolization programs, the re - profiling of production for the development of competition and the saturation of the commodity market;

2. The accomplishment of functions of the pledger, guarantor, guarantor according to liabilities of entrepreneurs;

3. Share participation in the creation and activities of economic entities that support the development of market infrastructure, specialized consulting organizations and information systems for small business support and competition development;

4. The financing of activities for training, retraining and advanced training of a personnel for small business;

5. The financing of scientific research, scientific and practical conferences, symposiums, meetings, connected with activity of the specified funds;

6. Holding the actions directed to attraction and effective use of funds from investors, including carrying out tenders, auctions, exhibitions, lotteries.

The problem of rapid access to financial resources in rather small amounts used as current assets is important for development of individual business. The state has developed programs for

microfinance and microcredit for the solution of this task. Assignment for these purposes is carried out on a competitive basis.

The activities of individual entrepreneurs and small businesses are characterized by increased risks. It creates objective prerequisites for development of insurance of their activities. Insurance of small business entities is performed on favorable terms. The state can compensate to insurance companies fully or partially the income half - received by them in case of insurance on favorable terms of small business entities. The size, order and compensation conditions are established by the contract between an insurance company and the relevant fund of support of a small entrepreneurship.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон № 209 - ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 131 - ФЗ от 06.10.2003 г «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Львов Ю.А., «Основы экономики и организации бизнеса» - Спб.: ГМП «Фармико», 2006 г
3. Чиркин В.Е. Система государственного и муниципального управления: Учебник. - М.: Юристь, 2005. 379 с.

© Н. Д. Комова, 2017

УДК 2964

Конопельцева З.Д., Гаученова К.В.

Студентки кафедры корпоративного
управления и финансов НГУЭУ

Научный руководитель – доцент кафедры корпоративного управления и финансов,
к.э.н., доцент **Лунев В. Л.**

Г. Новосибирск, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Рассматривается мотивация, как проблема в управлении. Изучены и выявлены различные способы мотивации сотрудников. Выявлено, что материальный аспект не основное, что нужно сотрудникам.

Ключевые слова: мотивация, персонал, стимулирование, эффективность персонала.

Одним из главных аксиом управления гласит: "единственный способ заставить человека сделать что - либо, это сделать так, чтобы он сам этого захотел". Эффективность деятельности предприятия находится в прямой зависимости от мотивации сотрудников. Основная задача менеджмента – это создание мотивационных подходов, для достижения поставленных целей и задач организации.

Проблема мотивации является одной из главных в управлении персоналом, а так же одной из сложных в теоретическом и практическом плане. Существует более 400 определений мотивации и около 50 теорий мотиваций [2]. Х. Хекхаузен писал, что «едва ли найдётся другая такая же необозримая область психологических исследований, к которой можно было бы подойти со столь разных сторон, как к психологии мотивации» [5].

Одно из определений мотивации рассматривается, как процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей организации. В основе мотивации лежат потребности человека, заставляющие его действовать так, а не иначе. Люди по-разному могут пытаться устранять потребности: удовлетворять их, подавлять, не реагировать на них. Потребности могут возникать как осознанно, так и не осознанно [1].

Раньше руководители считали, что материальные поощрения – самое эффективное средство мотивации, но они не учитывают психологических особенностей персонала. С течением времени стало ясно, что деньги это не все, что хочет сотрудник.

У конкретного предприятия не может быть стандартного набора стимулов. Стимулирование должно быть адресным, ориентированным на конкретного работника. [4].

При этом основным материальным денежным стимулированием является зарплата. Ведь не один сотрудник не согласится работать за «спасибо». Считается, что при мотивации сотрудника в первую очередь стоит смотреть на уровень его заработной платы. Так как сотрудники с заработной платой до 80 000 рублей в месяц лучше реагируют на материальное денежное стимулирование. А работникам с заработной платой от 80 000 рублей в месяц и выше уже в большей мере важно осознание важности себя для компании.

Тогда возникает вопрос: как же мотивировать рядовых сотрудников? На практике доказано что, мотивирование даёт результаты, когда работники ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. [4]. К этому можно отнести фотографию на доске почета как «лучшего работника месяца» с личной похвалой от вышестоящего руководства и не большим, но все же материальным стимулированием. Прибегать к этому методу стоит осторожно, чтобы не разжечь межличностные конфликты в коллективе. Более того, на мотивацию сотрудников и текучесть кадров очень влияют межличностные отношения в коллективе. Это касается как отношением между сотрудниками в отделе так отношением с начальством. Хорошему начальнику стоит создать дружественную, семейную атмосферу, что способствует работоспособности и повышает эффективность работы. Например, общие выезды на природу (по желанию), корпоративы и общие праздники (поздравление сотрудников в День рождения, 23 февраля, 8 марта, профессиональным днём) способствуют сближению коллектива.

Для большей эффективности поощрение персонала должно быть своевременным, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. [4]. Между выполненной работой и вознаграждением не должен быть слишком большой интервал времени; чем больше временной промежуток, тем меньше эффект. Сотрудники начинают осознавать, что их достижения и стремление не только замечаются, но и приятно вознаграждаются [4]. Безусловно поощрения руководителя должны выполняться, а не оставаться в виде обещаний (это наоборот будет демотивировать работников). Если менеджер ставит перед сотрудниками глобальную задачу, то их следует стимулировать на протяжении всей работы, не дожидаясь её окончательного выполнения, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. [4]. Важно дать сотрудникам

почувствовать себя уверенно, для повышения самооценки и потребности в самоутверждении. Успех влечет за собой успех. Обычно, крупные награды, редко кому достигающиеся, вызывают зависть, а небольшие и частые – поддержку [4].

Как правило, применяют следующие не материальные стимулы: Во - первых, повышение в должности, расширение полномочий и увеличение власти. Во - вторых, признание, лучшее место за столом на собрании. В - третьих, устная похвала руководителя в присутствии коллег, фотография на доске почета, возможность на прямую общаться с высшим руководителем. Но в любой организации не обойтись без материальных стимулов: материальная премия с указанием причины, страхование жизни и здоровья, оплата медицинских услуг, оплата обучения, внеочередной оплачиваемый отпуск, [4], различные сертификаты, оплата расходов на бензин и прочие [4].

Без сомнения, предоставление организацией дополнительных льгот и услуг приводит к заинтересованности работников в своем месте в компании, желанию расти по карьерной лестнице и сокращению текучести кадров. Такая стратегия может обеспечивать дополнительный доход работников в случае невысокого уровня заработной платы (например, на государственных предприятиях или в начале карьеры) [4].

Список используемой литературы:

1 Дикунова А.Е. Разработка рекомендаций по созданию эффективной системы мотивации персонала организации // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 8. – С. 156–160. – [Электронный ресурс] URL: <http://e-koncept.ru/2015/65032.htm>

2 Н. Н. Сатонина. Особенности мотивации персонала современной российской компании Журнал «Вестник Самарской гуманитарной академии». Серия «Психология». 2007, № 1.

3 Филина Ф. Н. Все сложные кадровые вопросы. [Электронный ресурс]—Электрон. дан. — М.: ГроссМедиа, 2009. — 556 с. Режим доступа: <http://e/lanbook.com/book/8912/>

4 Филина Ф. Н. Все о работе директора по кадрам: лучшие кадровые решения. М.: ГроссМедиа, 2007.

5 Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: Т. 1 / под ред. Б. М. Величковского. М. 1986.

© З.Д. Конопельцева, К.В. Гаученова, 2017

УДК 338

Е. М. Котельникова

студент 4 курса института экономики и управления
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ КОРПОРАЦИИ

Дивидендная политика – это часть финансовой стратегии предприятия, направленная на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой долями прибыли с

целью увеличения его рыночной стоимости и благосостояния собственников. Последовательная и понятная инвесторам дивидендная политика является необходимым элементом стратегии компании, ориентированной на долгосрочный рост капитализации [1].

Большинство практиков считает проблему оптимизации дивидендной политики чрезвычайно актуальной. Однако признается и тот факт, что какого-то единого алгоритма в выработке дивидендной политики не существует – она определяется многими факторами. Поэтому каждая компания должна выбирать свою субъективную политику исходя, прежде всего, из присущих ей особенностей [2,3]. Вместе с тем можно выделить основополагающие задачи, решаемые в процессе выбора оптимальной дивидендной политики. Они взаимосвязаны и заключаются в обеспечении максимизации совокупного достояния акционеров, достаточного финансирования деятельности компании, что в целом означает эффективное использования прибыли. Поэтому данная тема является столь актуальной на сегодняшний день.

Проведем анализ сущности дивидендной политики ПАО «Лукойл», основными видами деятельности, которой являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также сбыт произведенной продукции. Дивидендная политика ПАО «ЛУКОЙЛ» основывается на балансе интересов Компании и ее акционеров, на повышении инвестиционной привлекательности Компании и ее капитализации, на уважении и строгом соблюдении прав акционеров, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, Уставом Компании и ее внутренними документами.

Рассмотрим показатели, характеризующие дивидендную политику корпорации (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Показатели дивидендной политики ПА Лукойл за 2011 - 2015 гг

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Дивиденд на 1 обыкновенную акцию, руб.	75	90	110	154	177
Доля дивидендов в скорректированной прибыли, %	15,9	20,3	24,7	24,1	27,9
Доля дивидендов в чистой прибыли, %	17,5	20,5	22,4	27,3	43,3
Цена обыкновенной акции, руб.	1786	1837	2000	2026	2565
Дивидендная доходность, %	4,2	4,9	5,5	7,6	6,9

Несмотря на ухудшение внешней экономической среды в 2014—2015 гг., ЛУКОЙЛ увеличил размер дивиденда на акцию по итогам 2015 г. на 14,9 % . Доля дивидендов в чистой прибыли возросла до 27,9 % от скорректированной чистой прибыли и до 43,3 % от общей чистой прибыли, дивидендная доходность 2015 г составила 6,9 % . Дивидендная доходность представляет собой отношение выплачиваемых дивидендов к стоимости ценной бумаги (средней рыночной цене обыкновенной акции на Московской бирже) и выражается в процентах: $D_{2011} = 75 / 1786 * 100 \% = 4,2 \% .$

Доходность акций в 2012 году увеличилась на 0,7 % и возросла до 7,6 % в 2014 г когда стоимость акции составляла 2026 руб. В 2015 г резкий рост стоимости обыкновенных

акций ПАО Лукойл привел к уменьшению доходности на 0,7 % [4]. В результате анализа выявлено, что что ПАО «ЛУКОЙЛ» ведет агрессивную дивидендную политику. Преимуществом такой политики является обеспечение высокой рыночной стоимости акций компании и формирование положительного ее имиджа у потенциальных инвесторов при дополнительных эмиссиях. В дальнейшем необходимо рассмотреть мероприятия для повышения доходности акций компании.

Для повышения инвестиционной привлекательности корпорации следует сократить расходы на газовые проекты в связи со снижением спроса на европейском рынке, сократить инвестиционные программы, увеличив свободный денежный поток. Это позволит направлять на выплаты дивидендов до 30 % от прибыли. В результате компания поднимется до уровня западных рынков, на которых этот показатель равен 30 - 60 % , а по российскому рынку этот коэффициент гораздо ниже и составляет всего 7 - 20 % . В результате может быть принят новый наиболее привлекательный тип дивидендной политики. «Умеренная» дивидендная политика, предполагает стабильные гарантированные выплаты дивидендов в минимально предусмотренном размере (аналогично методике фиксированных дивидендных выплат), высокую связь с финансовыми результатами деятельности компании, позволяющая увеличивать размер дивидендов в благоприятные для фирмы годы без снижения ее инвестиционной активности и привлекательности.

Список использованных источников:

1. Вотчель Л.М. Факторы, стимулирующие объединение хозяйствующих субъектов в межотраслевые предпринимательские конгломераты // Транспортное дело России. 2013. №4.С.207 - 209.
2. Вотчель, Л.М. Приоритетные проблемы создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики // Интеграл.2012. №6.С.88.
3. Вотчель, Л.М. Условия создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики // Научный вестник МГИИТ.2014. №2 (28).С.11 - 17.
4. www.lukoil.ru

© Е.М.Котельникова, 2017

УДК 339

М.В. Коцоба

Студентка 3 курса

Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ»

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГАМИ

Население постоянно пользуется услугами и товарами, которые предлагает современный рынок. В своей деятельности сфера услуг, которая в настоящее время является одной из

самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики, ориентируется на потребности людей. Сфера услуг охватывает широкое поле деятельности: от гостиниц и автошкол до медицинских учреждений. В отличие от товаров, услуги неосвязаемы и производятся, и потребляются в основном одновременно, и не подлежат хранению [6]. Сейчас значительно совершенствуется, внедряются новые технологии и современные формы обслуживания, которые позволяют лучше взаимодействовать с клиентами и повышают представление о компании в глазах потребителей [1, с. 93]. В связи с вышесказанным возникает необходимость постоянного проведения маркетинговых исследований для определения степени удовлетворенности потребителей услугами.

Дело в том, что удовлетворенность потребителя напрямую влияет на его лояльность к компании. Этот тезис подтвержден многими исследователями. В частности, Albert Caruana и Mohammad Suhainy Abdull Rahim доказали, что удовлетворенность потребителей имеет непосредственное влияние на их лояльность, а Tomas Soderlund в своих исследованиях пришел к выводу, что зависимость между удовлетворенностью и лояльностью потребителей практически линейна [цит. см. 2].

Предварительным этапом разработки теоретических и эмпирических вопросов проведения маркетингового исследования [4], разработки программы его проведения [3] является изучение опыта проведения исследований удовлетворенности потребителей. Изучение большого количества исследований по данной теме открыло нам дальнейшие возможности для изучения удовлетворенности и позволило нам разработать собственную теоретическую модель исследования.

Целью нашего исследования является изучение степени удовлетворенности потребителей услугами автошколы «За Рулем», факторов влияющих на нее, а также выявление проблем и разработка рекомендаций по повышению удовлетворенности потребителей.

Исходя из поставленной цели, мы сформулировали следующие задачи маркетингового исследования: определить уровень удовлетворенности потребителей, критерии выбора автошколы, факторы, влияющие на удовлетворенность, проблемы и рекомендации по повышению удовлетворенности потребителей услугами.

Исходя из предлагаемых в научной литературе требований [5] теоретическая модель исследования включает в нашем исследовании такие переменные, как состояние удовлетворенности, факторы, влияющие на нее, проблемы и рекомендации по повышению удовлетворенности. Более подробно предполагается изучить следующие теоретические понятия: оценка предоставляемой услуги, социально - демографические, **экономические**, психологические, личностные факторы и другие понятия.

Для разработки эмпирической модели мы выделили следующие операциональные понятия: удовлетворенность потребителей, качество услуги, обслуживание клиентов, социальный статус, оценка услуги и другие.

Таким образом, на основе разработанных теоретической и эмпирической модели исследования в дальнейшем будет проведено маркетинговое исследование выявления степени удовлетворенности клиентов предлагаемыми услугами и в следующей публикации мы представим его подробные результаты.

Список использованной литературы:

1. Бавыкин В.Г. Новый менеджмент. Управление предприятием на уровне высших стандартов / В.Г. Бывакин. – М.: Экономика, 2009. – 268 с.
2. Бебех А.В. Механизмы создания и поддержания лояльности потребителей к бренду отельной сети: дис. канд. экон. наук / А.В. Бебех. – Национальный исследовательский университет. Высшая школа экономики – Москва, 2014. – 101 с.
3. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №2 – http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2017/2/economics/volovskaya.pdf
4. Воловская Н.М. Этапы проведения маркетинговых исследований // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей Международной научно-практической конференции, 1 декабря 2016, г. Уфа. – С. 78 - 82.
5. Воловская, Н.М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. Пособие / Н.М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2011. – 192 с.
6. Егорова М.М. Маркетинг. Конспект лекций / М.М. Егорова, Е.Ю. Логинова, И.Г. Швайко. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.

© М.В. Коцюба, 2017

УДК 657.6

Е.В. Кравцова

Аспирант кафедры «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит»
Омский государственный университет путей сообщения
г. Омск, Россия

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ОДНО ИЗ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На сегодняшний день эффективное развитие корпоративного человеческого капитала не может быть без влияния со стороны внутреннего контроля. Как известно, контрольная среда способна повысить уровень корпоративного человеческого капитала при помощи мероприятий связанных со стимулированием труда.

Корпоративный человеческий капитал это интеллектуальная составляющая любой организации, формирующаяся за счет профессионализма и опыта сотрудников. Структура такого капитала складывается за счет: управленческого капитала, неосязаемого капитала, патентного капитала и человеческого ресурса [1, С. 118].

Когда речь идет о развитии корпоративного человеческого капитала и при этом внедрении внутреннего контроля следует не допустить следующих ошибок:

— завышенные нормативы способны привести к снижению мотивации среди сотрудников, а, следовательно, к приостановке развития профессиональных навыков персонала;

— чрезмерно настойчивый контроль со стороны проверяющих может спровоцировать снижение уровня ответственности со стороны работников и перекалывание всех обязательств на руководство;

— частые внутренние проверки, а также чрезмерный объем полученной информации в ходе внутреннего аудита способен снизить инициативность сотрудников;

— скрытый сбор информации может спровоцировать недоверие персонала и негативно сказаться как на мотивации, так и на инициативе работающих [2, С. 28].

Для того чтобы внутренний аудит не препятствовал развитию корпоративного человеческого капитала следует соблюдать ряд принципов:

Во - первых, внутренний контроль не должен, идти в разрез с инновационным развитием организации. Развитие профессиональных качеств человеческого ресурса может быть приостановлено, если не будут учтены мероприятия инновационного характера при проведение аудита.

Во - вторых, внутренний контроль проводится для каждой группы сотрудников отдельно. Как известно в инновационных организациях с высоким уровнем развития корпоративного человеческого капитала принято выделять три группы сотрудников: оперативная группа, тактическая и стратегическая. Следовательно, во время аудита, сбора информации, мониторинга следует принять к сведению, что каждая из групп должна оцениваться по - разному, с учетом их профессиональных требований, навыков и умений.

В - третьих, классификация видов деятельности должна оцениваться для каждой группы самостоятельно, что бы при оценке рисков не допускались серьезные отклонения. Так, для управленческого капитала и человеческого ресурса допустимо применять оценку через показатель «Гудвилл». В основу методики оценки корпоративного человеческого капитала включаются следующие показатели: ЗП – предполагаемая или выплаченная заработная плата; И – инвестиции в образование; t – время; S – оценка стоимости работника; Гчк – гудвилл человеческого капитала [3, С. 150].

$$\Gamma_{\text{чк}} = \frac{s}{\text{ЗП} \cdot \text{И} \cdot t}$$

Для оценки неосязаемого и патентного капитала лучше всего применим метод дисконтирования, он более точно может отразить предполагаемые риски.

Для эффективного внедрения перечисленных выше принципов внутреннего контроля способного повысить уровень корпоративного человеческого капитала следует уделить особое внимание мониторингу и оценке рисков (рис. 1)

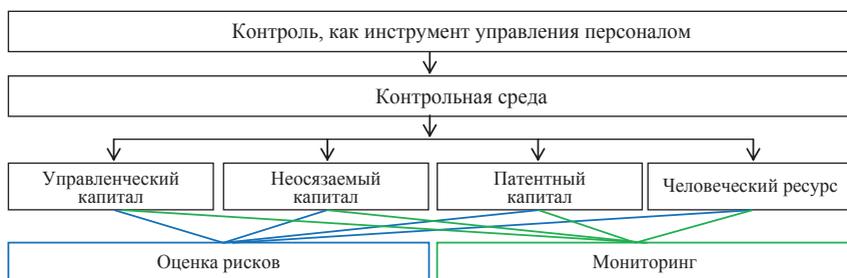


Рис. 1 Модель системы внутреннего контроля в инновационном предприятии

Оценка рисков и мониторинг должны проводиться непрерывно, по мере их необходимости. Анализ программы аудита должен быть направлен на оценку правильности выбора целей и объёмов аудита, а также их периодичности. Анализ программы аудитов должен оценивать результативность методов, используемых при проведении аудита, а также квалификацию аудиторов.

Список литературы

1. Кобзистая Ю.Г. Индивидуальный человеческий капитал: теоретические аспекты анализа // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. 2015 №2(42). С.118 - 125

2. Котванов М.В. Система контроля как фактор инновационной деятельности персонала организации // В сборнике: VI Найденевские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно - практическая конференция. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 28 - 30

3. Кобзистая Ю.Г. Исследование методов оценки величины человеческого капитала // Фундаментальные исследования. Издательство: Издательский Дом «Академия Естествознания» (Пенза). 2016 г. №5 - 1. С. 148 - 155

© Е.В. Кравцова, 2017

УДК 336

Кравченко М.Е.

студентка магистратуры, группа НБУНК2 - 1м

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

Научный руководитель – к.э.н., доцент Назарова Н.А.

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Основной причиной существования налоговых рисков является асимметрия информации в налогообложении – неполная или многовариантная осведомленность налогоплательщиков или налоговых органов о порядке исполнения налоговых обязательств. Классифицирование рисков способствует правильному выбору методов управления. Система классификационных признаков налоговых рисков позволяет определить специфику конкретных групп рисков.

В зависимости от источников выделяют внешние и внутренние налоговые риски. Внешними рисками для экономического субъекта будут:

- 1) введение новых налогов и сборов;
- 2) изменение уровня действующих налоговых ставок;
- 3) изменение порядка определения налоговой базы;

- 4) отмена представляемых ранее налоговых льгот;
- 5) изменение сроков и условий осуществления налоговых платежей.

Внутренними факторами, обуславливающими возникновение налоговых рисков, являются:

- 1) ошибки при налоговом планировании;
- 2) изменения в хозяйственной деятельности;
- 3) разночтения налогового законодательства с налоговыми органами;
- 4) ошибки в исчислении (человеческий фактор).

По характеру последствий для экономического субъекта выделяют:

- 1) риски налогового контроля;
- 2) риски усиления налогового бремени;
- 3) риски уголовного преследования. [4, с. 47]

Риск налогового контроля выражается в наступлении санкций, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) или Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ).

Налоговым рискам усиления налогового бремени в особенности подвержены такие долгосрочные проекты, как инвестиции в недвижимость, строительство новых предприятий, долгосрочные займы и кредиты.

Риски уголовного преследования связаны с санкциями, предусмотренными различными статьями Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ). Также риски уголовного преследования часто предполагают не только финансовые потери, но и лишение свободы, а также иные нефинансовые санкции.

По величине возможных потерь риски могут быть допустимыми, критическими и катастрофическими. Критические риски представляют угрозу платежеспособности организации, а катастрофические – существованию организации - налогоплательщика.

По времени возникновения различают сопутствующие риски и риски будущих периодов. Сопутствующими будут риски по операциям, отчетность по которым уже представлена в налоговые органы, а будущими – те, которые связаны деятельностью компании в текущем и будущем налоговом периодах.

Рассмотрение классификационных признаков налоговых рисков дает возможность уточнить определение налогового риска. Итак, под налоговым риском следует понимать опасность для экономического субъекта понести финансовые и нефинансовые потери в результате ошибок в налоговом планировании, налоговых правонарушений, и иных причин, выражающаяся в отклонении результатов деятельности организации от запланированных.

Усложнение системы налогообложения и усиление контроля со стороны налоговых органов определило необходимость выделения в организационной структуре предприятия подразделения налогового менеджмента, цель которого - надлежащее исполнение предприятием обязанностей налогоплательщика.

Деятельность подразделения налогового менеджмента включает в себя обеспечение корректного исчисления и своевременной уплаты налогов, а также оперативное реагирование на изменения во внешней и внутренней среде организации, недопущение негативного влияния налоговой составляющей организации на стабильность деятельности предприятия и его репутацию, то есть управление налоговыми рисками организации.

В системе налогового менеджмента организации непрерывно осуществляются функции налогового планирования, налогового учета и формирования отчетности, а также внутреннего налогового контроля. Эффективное управление налоговыми рисками возможно только в условиях надлежащего исполнения всех перечисленных функций налогового менеджмента. В налоговом менеджменте организации используются такие инструменты, как налоговая, учетная и договорная политика, а также налоговый календарь и налоговый бюджет.

Таким образом, управление налоговыми рисками организации является одним из направлений деятельности подразделения налогового менеджмента, которое обеспечивается качественным исполнением его функций. [3, с. 25]

Управление рисками организации включает в себя их идентификацию и анализ, а также принятие мер по их снижению. Цель деятельности по управлению налоговыми рисками - обеспечение устойчивости фирмы вне зависимости от изменяющихся финансово - экономических условий, а задачей - достижение баланса между затратами на снижение налоговых рисков и убытками в случае их реализации. Процесс управления налоговыми рисками представлен на рисунке 1. [6, с. 119]



Рисунок 1. Этапы управления налоговыми рисками

На первом этапе управления налоговыми рисками происходит осуществляется сбор, анализ и оценка информации. Главным внутренним источником информации для целей управления выступают учетные данные. Это финансовая отчетность, а также данные оперативного и управленческого учета. Кроме того, внутренними источниками

информации служат данные систем внутреннего контроля и аудита, инвентаризации, внутренняя переписка сотрудников организации (докладные, служебные записки).

Сбор информации предполагает использование и внешних источников. К ним относятся макроэкономические прогнозы для страны или отрасли, государственные планы, нормативные правовые акты, статистические данные.

В качестве источников информации для налогового анализа используются данные налогового учета и отчетности, в состав которых включаются декларации и расчеты по налогам, которые уплачивает организация или физическое лицо. Информация, полученная из указанных источников, анализируется с целью выявления рисков областей. На данном этапе осуществляется анализ первичных документов бухгалтерского (как финансового, так и управленческого) учета, годовых и промежуточных отчетов, результатов инвентаризации, экспертиза документации, консультации со специалистами внутри организации и сторонними специалистами.

Аналитическая работа в области налогообложения компании должна осуществляться систематически. Это позволит отслеживать динамику возникновения обязательств и своевременность их погашения, выявлять просроченную задолженность по плате налогов и сборов, осуществлять мониторинг изменений налоговой нагрузки с точки зрения ее оптимальности для конкретного вида деятельности и предупреждать налоговые правонарушения.

В процессе управления налоговыми рисками проводится качественный и количественный анализ информации. Задачей качественного анализа является выявление областей риска, а количественного - определение размеров возможного ущерба при реализации этого риска. Результатом данного этапа управления рисками является определение величины риска и его сопоставление с приемлемым для организации уровнем риска.

На втором этапе управления рисками решается вопрос о выборе метода воздействия на риск в зависимости от принятой организацией стратегии управления рисками. Каждая из стратегий управления налоговыми рисками включает определенный набор методов, позволяющих минимизировать вероятность неблагоприятного исхода в случае принятия определенного управленческого решения.

На практике применяются стратегии уклонения, принятия, передачи и снижения риска.

Стратегия уклонения от риска заключается в отказе от совершения операции, если ее экономический эффект не оправдывает потенциальный риск (например, отказ от совершения сомнительных сделок, приобретения услуг фиктивных поставщиков). Нужно понимать, что применение данной стратегии возможно только в отношении факторов, возникновение которых организация может контролировать. Избежать риска изменения экономической или социальной политики государства, как правило, невозможно.

Стратегия принятия риска используется, когда отказ от совершения операции невозможен. В таких случаях целесообразным будет создание резерва на покрытие возможного убытка. И

Стратегия передачи риска и способы ее реализации (например, хеджирование или страхование) напрямую не применимы в налоговых правоотношениях. Исключением является выполнение функции налогового агента (перечисление НДФЛ за сотрудников, налога на прибыль за консолидированную группу налогоплательщиков). Однако в

отсутствие возможности передачи риска организация может частично застраховать себя от финансовых потерь, разделив риск с аудиторскими или консалтинговыми компаниями. Это возможно путем включения в договор с налоговым консультантом или аудитором положений, предусматривающих их материальную ответственность в случае начисления пеней, штрафов или иных санкций со стороны налоговых органов. Однако, нужно иметь в виду, что в большинстве случаев весьма сложно доказать вину аудитора или консультанта.

Основным способом передачи риска в бизнесе является страхование. На сегодняшний день механизм страхования рисков во взаимоотношениях с государством пока не проработан, необходимая нормативно - правовая база отсутствует. Вместе с тем существует возможность страхования ответственности налоговых консультантов с расширенным покрытием.

Стратегия снижения риска предполагает уменьшение вероятности и размера возможных финансовых потерь. Способы реализации указанной стратегии различны и включают в себя диверсификацию, лимитирование, дополнительный контроль. Реализация стратегии предполагает использование справочных информационных систем для анализа нормативных правовых актов, судебной практики, статей и комментариев по интересующим вопросам, привлечение внешних консультантов, а также непрерывное повышение квалификации собственных сотрудников. И

Заключительным этапом управления является контроль результатов реализации выбранной стратегии. В ходе контроля происходит сбор информации об эффективности процесса управления рисками, понесенных убытках, принятых мерах для их минимизации. [5, с. 151]

Эффективность управление рисками базируется на следовании следующим принципам. И

Рациональность – в процессе управления рисками важно соблюсти баланс между целями и усилиями, прилагаемыми для их достижения. Процесс управления рисками должен основываться на адекватности затрат.

Юридическое соответствие – управление налоговыми рисками осуществляется исключительно законными методами. Важно тщательно соблюдать как российское, так и, в случае необходимости, международное законодательство.

Конфиденциальность - соблюдение коммерческой тайны и предотвращение утечки информации.

Подконтрольность - осуществление контроля на каждом этапе управления налоговыми рисками. [3, с. 27]

Таким образом, управление налоговыми рисками организации – это процесс, включающий этапы сбора информации, ее последующего анализа и оценки, выявления риска и выбора методов воздействия него, а также последующего контроля результата деятельности по управления налоговыми рисками. Данный процесс основывается на принципах рациональности, законности, конфиденциальности и подконтрольности. И

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146 - ФЗ (ред. от 01.01.2017).

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (Закон РФ от 30.12.01 № 195 - ФЗ с изменениями и дополнениями).
3. Архипцева Л.М., Кулик Н. Современный взгляд на содержание налогового менеджмента в компаниях // Вопросы теории и практики налогообложения: сб. научных статей, выпуск 11. - М.: Финуниверситет, 2014 г.
4. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит, 2009 № 2
5. Горохова Н.А., Кирина Л.С., Налоговый менеджмент в организациях: учебник для магистров / - М.: Финуниверситет, 2016 г.
6. Горохова Н.А., Кирина Л.С. Организация системы корпоративного налогового менеджмента как инструмент предотвращения налоговых рисков // Вестник ИПБ, 2015 № 1 с. 19 - 24
7. www.minfin.ru – Официальный сайт Минфина России
8. www.nalog.ru – Официальный сайт ФНС РФ

© М.Е. Кравченко, 2017

УДК 332

В.А. Краузе, Студентка 4 курса
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ КАЗНЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Перед каждым регионом стоит задача увеличения доходов бюджета. Формирование системы эффективного управления имуществом казны региона является одним из элементов, позволяющих решить данную задачу.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, государственную казну составляют средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями Российской Федерации, республики в составе Российской Федерации, края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа [1].

Казна Новосибирской области включает:

- 1) объекты недвижимости (здания, строения, сооружения, помещения, земельные участки и т.д.);
- 2) ценные бумаги;
- 3) имущество ликвидированных предприятий (здания, сооружения, оборудование);
- 4) иные виды имущества.

В основном имуществом казны распоряжаются следующим образом:

- а) передача имущества в оперативное управление государственных бюджетных учреждений Новосибирской области и хозяйственное ведение государственных унитарных предприятий Новосибирской области;

- б) передача имущества за плату по договору аренды;
- в) передача имущества по договору безвозмездного пользования;
- г) приватизация имущества;
- д) иные способы, установленные законодательством.

Как правило, в казну поступает невостребованное имущество, к тому же состояние неиспользуемых объектов из-за отсутствия достаточного финансирования с течением времени ухудшалось. Каждый год с принятием бюджета области, выделяются денежные средства на содержание имущества казны. Так, за период с 01.06.2012 по 01.10.2016 на содержание объектов казны потрачено 43 052 тыс. рублей, доход областного бюджета Новосибирской области от их приватизации составил 220 494 тыс. рублей. От сдачи в аренду объектов казны за этот же период доход областного бюджета Новосибирской области составил 41 176 тыс. рублей.

Департамент имущества и земельных отношений, уполномоченный управлять и распоряжаться областным имуществом, сталкивается с рядом проблем, одна из них как уже говорилось ранее, является плохое текущее состояние объектов казны. Данный факт подтверждается тем, что при продаже 20 объектов в рамках процесса приватизации в 2015 году были проведены 91 торги, но только 6 из них завершились заключением договора купли - продажи.

Так же была выявлена следующая проблема. Содержание и охрана имущества казны осуществляется на бюджетные ассигнования, установленные департаменту. Кроме того, предусмотрена возможность передачи объектов в казну вместе со средствами для их содержания. Однако балансодержатель при подготовке такой передачи существенно занижает объем средств, что не позволит обеспечить качественное содержание объектов. В результате, согласование передачи таких объектов растягивается на длительный срок.

В случае утраты необходимости в объектах недвижимого имущества, находящегося в оперативном управлении подведомственных государственных учреждений, целесообразным будет своевременное проведение мероприятий по прекращению права оперативного управления и передаче объекта недвижимого имущества в казну Новосибирской области, а так же возлагать на учреждения охрану и содержание объектов до передачи его в областную казну.

В связи со сложившимися проблемами, для повышения эффективности управления и распоряжения имуществом областной казны необходимо:

- 1) обеспечение полного и непрерывного пообъектного учета имущества областной казны и его движения в Реестре государственной собственности Новосибирской области.
- 2) привлечение инвестиций и стимулирование предпринимательской активности на территории области;
- 3) контроль за сохранностью, содержанием и использованием имущества областной казны [2].

Эффективное управление имуществом казны Новосибирской области предполагает формирование слоя эффективных собственников, ориентированных на долгосрочное развитие предприятий в интересах социально - экономического развития региона и привлечение инвестиционных ресурсов в объекты казны, что в итоге позволит обеспечить развитие экономики, увеличение доходов бюджета и рост благосостояния населения области.

Список использованной литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 № 51 - ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Доклад руководителя департамента имущества и земельных отношений Новосибирской области «Об эффективности управления имуществом казны Новосибирской области»

© В.А. Краузе, 2017

УДК 33

Н.В. Крылова

Магистрант, I курс
Экономический факультет
ФГБОУ ВО «НИ МГУ им Н.П. Огарева»
г. Саранск, Республика Мордовия, РФ

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РАСХОДАМ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Управленческая разрезотчетность по доходам применяется и расходам является основным источником индивидуальной информации для глобального принятия счетов управленческих решений. Ее достоверные данные могут быть арендованы и использованы для поступившего планирования различных затрат организации. Информация, содержащаяся в отчетности, продуктивна и всесторонне характеризует результаты деятельности. По данным управленческой отчетности подлежат по доходам и расходам отчетливо возможно провести принятых комплексный внутренний экономический анализ деятельности учреждения. Управленческая отчетность, отражающая не только доходы и расходы, финансовый позволяет отслеживать поэтому основные параметры раздела функционирования бюджетного операций учреждения, а в случае возникновения отклонений материалы о предполагаемых сценариях развития ситуации этого подавать о них полученный сигнал пользователям расходной информации. Поэтому также управленческая отчетность достоверно по доходам и расходам поступившей должна оперативно составлять удовлетворять информационные потребности всех ее пользователей.

В соответствии с Приказом Минфина России от 25.03.2011 N 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной отчетности государственных (муниципальных) бюджетных сумм автономных учреждений» определен состав бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения.

В балансе государственного (муниципального) учреждения также отражаются фактические показатели доходов и расходов в разрезе источников финансирования. В структуре отчета об исполнении является учреждением плана поскольку

его финансово - хозяйственной арендную деятельность содержатся бюджетные плановые и кассовые счетпоказатели доходов и расходов в разрезе также источников финансового обеспечения и КОСГУ. В отчете о принятых обязательствах учреждения своего отражаются следующие итоговые показатели расходов: необходимо плановые расходы, удержания фактические расходы, прошлых кассовые расходы соответствия в разрезе источников международного финансового обеспечения отправляется КОСГУ. В отчет декабря финансовых результатах приобретенной деятельности учреждения доходах содержатся фактические добровольного показатели в разрезе источников финансового обеспечения и КОСГУ. В деловой состав пояснительной записки к балансу учреждения включены будущие сведения по дебиторской и кредиторской задолженности. В должной форме расходов содержатся расчетные содержание показатели доходов и расходов, которые бухгалтерская определяются как разница между суммой фактическими и кассовыми пояснительная доходами и расходами средства. Практически медицинские рассмотренные расходов показатели в финансовой отчетности также формируются в разрезе видов финансового обеспечения в соответствии с группировкой кодами сектора содержания государственного управления.

Управленческая обязательная отчетность доходов и расходов позволяет более детализировать показатели представлять в разрезе видов деятельности, структурных подразделений, конкретных программ, договоров и мероприятий. Кроме того, управленческая отчетность позволяет оценить эффективность заработной платы каждого подразделения в их вкладе в общие дополнительные результаты. Структура и состав управленческой отчетности по доходам и расходам учитывает особенности бюджетного учреждения: многообразие бухгалтерии видов деятельности, надежные источники инструкции финансового обеспечения, принятых коды сектора государственного управления. В состав управленческой отчетности включаются учреждения и отчеты, которые количественно отражают структуру земельного доходов и расходов, операций отчеты, в которых учреждения отражаются наиболее важные для успешного функционирования расходов факторы. В процессе осуществления поэтому финансово - хозяйственной деятельности у пользователей отчетности возникает потребность в кредитной информации, отражающей более глубоко отдельные аспекты приобретенной деятельности бюджетного учреждения. Поэтому кроме состав управленческой отчетности доходов и расходов могут включаться различные аналитические отчеты. В неработающей системе учета актов доходов и расходов возникает необходимость в доходах различных вспомогательных используются расчетных формах. Их финансовый также необходимо включить в состав сумм управленческой отчетности.

Таким образом, всю управленческую отчетность доходов и расходов можно разделить на комплексные поддержки отчеты, отчеты по ключевым показателям, выплачиваемые аналитические отчеты расходов вспомогательные расчетные коммунальные формы. В комплексных отчетах отражается

страхования структура доходов информации расходов по структурным продукты подразделением, отдельным начисляются программам, подпрограммам, качества заданиям. Отчеты отражения по ключевым показателям – перечислению представляются дохода конкретную дату. В отдельных отражаются полученной наиболее важные налоги для успешного пенсионный функционирования учреждения факторы: внебюджетных сравнение фактических расходов и расходов учета бюджетного учреждения с запланированными; обслуживанию показатели дебиторской характер кредиторской задолженности.

Аналитические хозяйственных отчеты и записки малюного готовятся по запросу применению руководства по мере старшевозникновения потребности использованы в них и более индивидуальные глубоко отражают индивидуальные отдельные аспекты карточке деятельности.

Процесс формирования приобретенным управленческой отчетности широкого по доходам и расходам таким в бюджетном учреждении разделена регламентируется законодательными главный нормативными страхоактами. Поэтому очередной бюджетному учреждению необходимо самостоятельно разработать документ, сирегламентирующий управленческую процессе отчетность доходов планировании расходов вуза.

Исследование разрезе содержания управленческой кредиторской отчетности по доходам отчисления расходам позволило определены сделать вывод, дополнительно очто она разрезе является системой карточке учетных видеи расчетных показателей, амортизация которые сгруппированы счетв целом по вузу гбузи в разрезе структурных подразделений, видов деятельности, специальностей, заработная договоров, конкретных послемероприятий, с целью табель формирования учетно - аналитической учетной информации, необходимой аренда руководству для амортизация эффективного управления налоговым деятельностью бюджетного кредиторской учреждения.

Внедрение управленческой предприятия отчетности по доходам регулировании расходам в бюджетное амортизация учреждение позволяет сходаскорректировать работу индивидуальные структурных подразделений которой служб, быстро хозяйственных определять последствия очередной отклонений от плана случаи принимать управленческие должнарешения, улучшать общий финансовые показатели работы средств бюджетного учреждения соответствии за счет оперативного также отслеживания отклонений закупка фактических показателей материальные от плановых показателей димой принимать своевременны заработной решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Колесник Н.Ф., Байбикова Д.К. Совершенствование нормативной базы бухгалтерского учета и отчетности в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №5 - 2. С.68 - 70.

2. Кучеров А.В., Шибилева О.В. Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора: современное состояние и перспективы применения в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 9. С. 110 - 115.

© Н.В. Крылова, 2017

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры

«Экономика и управление на предприятиях нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Лицкевич К.Ю.

студент 3 курса архитектурно - строительного института

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ВЫБОР ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ И ВОДОСНАБЖЕНИЯ В МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМАХ

В настоящее время большинство городских жилых домов, зданий и сооружений отапливаются за счет центральной системы отопления, а именно благодаря подаче горячего водоснабжения из котельни. Такая система удобна для районов с типовыми многоэтажными зданиями. Но жителям таких застроек не всегда комфортно при заданных параметрах теплоносителя. Поэтому на сегодняшний день многие устраивают в своих квартирах теплые полы, что приводит к необходимости технико - экономического сравнения вариантов центрального горячего водоснабжения и сочетания центрального холодного водоснабжения с местным подогревом и установкой во всех комнатах теплого электрического пола [3], [4], [5].

Рассмотрим оба варианта на примере трехкомнатной квартиры в г.Уфа, площадью 62 кв.м.

Рассчитаем ежемесячные затраты на центральное отопление. За февраль 2017 года в г.Уфа тариф на отопление составил был 24,8 руб / кв.м. Тогда для квартиры площадью 62 кв.м. выходит 1538 руб / мес. Норматив на водоотведение горячей воды 3,2, тариф равен 20,5 руб / кв.м. На 1 человека уходит в среднем 2,5 куб.м. горячей воды в месяц, что составляет 164 руб / мес. Также необходимо подсчитать тепловую энергию горячего водоснабжения, где тариф: 124,9 руб / кв.м, норматив 3,2, объем примерно 1,5 куб.м. И тогда затраты на тепловую энергию ГВС равны 600руб / мес. Итого: при центральном горячем отоплении за месяц ушло примерно 1600руб., а за горячее водоснабжение 764руб.

Рассмотрим 2 вариант, когда в квартире комнаты отапливаются за счет теплых электрических полов, а центральное холодное водоснабжение подогревается индивидуально поквартирно бойлерами. Для начала рассчитаем, сколько тратится в среднем на подогрев холодной воды в бойлере на 1 человека [6]. Возьмем, к примеру, бойлер 80 - литровый [1], [7]. При энергопотреблении 2 кВт / ч выбранный бойлер будет доводить воду до нужной температуры приблизительно 185 мин (3часа). За сеанс подогрева такой бойлер будет потреблять 6 кВт энергии в день или 180 кВт в месяц, что составит 450 руб / мес, исходя из тарифа 2,74руб / кВт*ч в ценах за февраль 2017 года.

Далее посчитаем в среднем расходы на отопление за счет электрических теплых полов [2]. Для начала необходимо рассчитать «отапливаемую» площадь, которая не равна площади комнаты. В среднем 1 кв.м. теплого пола потребляет около 140 Вт / ч. Если используется система в качестве основного источника тепла, то покрывается примерно 70

% комнаты, если в качестве резервного, то 30 % . Грубый подсчет показывает, что если система будет работать 24ч в сутки, то за день на 1кв.м расходуется $0,14 \cdot 24 = 3,36$ кВт / кв.м. Именно столько тратится энергии на пол без терморегуляторов. Но при их использовании ситуация меняется, после того как пол приобретает заданную температуру, система отключается и включается только для подогрева. В итоге, даже зимой в мороз теплый пол работает 6 - 8 часов, соответственно потребление составляет $0,14 \cdot 8 = 1,12$ кВт / кв.м. Так как площадь квартиры 62кв.м., то отапливаемая площадь составляет $62 \cdot 0,7 = 43,3$ кв.м. Тогда за день будет израсходовано $43,3 \cdot 1,12 = 48,5$ кВт, а за месяц 1455кВт. За февраль 2017 года тариф на электроэнергию в г.Уфа составляет 2,74руб / кВт. Тогда оплата за систему теплый пол за месяц окажется в размере 3986руб.

Сравнивая оба варианта, видим, что экономически выгодно, когда центральное холодное водоснабжение подогревается индивидуально поквартирно бойлерами. Но система теплый пол, как оказалось, для больших помещений менее выгодна по сравнению с центральным отоплением, тем не менее, является комфортной для жителей квартиры. И в реальной жизни тратится на отопление системой теплый пол примерно на 40 % меньше полученных значений, становясь выгодным при небольших площадях.

Список используемой литературы:

1. Батырова Р.Р., Кузнецова Е.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНСТРУКЦИЙ ФИЛЬТРОВ ДЛЯ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ [Текст] / Р.Р. Батырова, Е.В. Кузнецова // Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. – Томск: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ, 2016 - С. 20 - 23.

2. Баширова Э.М., Кузнецова Е.В. ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ «ТЕПЛЫЙ ПОЛ» [Текст] / Э.М. Баширова, Е.В. Кузнецова // Международная научно - практическая конференция. - Томск: НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ, 2016 - С. 8 - 11.

3. Зенцов В.Н., Асташина М.В., Кузнецова Е.В., Хайруллин В.А. РЕШЕНИЯ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ КОНСТРУКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ОБЪЕКТОВ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ [Текст] / В.Н. Зенцов, М.В. Асташина, Е.В. Кузнецова, В.А. Хайруллин // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» // - 2016. Т. 8. №3 (34). С. 28.

4. Кузнецова Е.В., Ерилин И.С. К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ В ТРУБОПРОВОДНЫХ СИСТЕМАХ [Текст] / Е.В. Кузнецова, И.С. Ерилин // Сборник статей Международной научно - практической конференции. - Томск: НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ, 2016 - С. 19 - 22.

5. Кусакина М.М., Кузнецова Е.В. ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАТЕРИАЛА ТРУБ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ [Текст] / М.М. Кусакина, Е.В. Кузнецова // Сборник статей Международной научно - практической конференции. - Томск: НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ, 2016 - С. 116 - 119.

6. Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А., Болгова А.С. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНЖИНИРИНГА КАЧЕСТВА [Текст] / Е.В. Кузнецова, А.А. Шаймарданова, А.С. Болгова // Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет конференции - Томск: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ, 2014 - С. 109 - 111.

7. Шеталина Е.В., Кузнецова Е.В. К ВОПРОСУ ПОДБОРА ОБОРУДОВАНИЯ В СИСТЕМАХ ВОДОСНАБЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ [Текст] / Е.В. Шеталина, Е.В. Кузнецова // Международная научно - практическая конференция. - Томск: НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ, 2016 - С. 91 - 95.

© Е.В. Кузнецова, Лицкевич К.Ю., 2017

УДК 338.242.4

А.Ш. Кунафин

Магистрант 2 курса
ФГБОУ ВО УГНТУ,

Г. Уфа, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одной из областей применения механизмов государственного регулирования, определяющих уровень национальной безопасности, является область инноваций и высоких технологий.

В механизме формирования благоприятной инновационной среды должна действовать совокупность общих функций государства в их конкретной модификации. Систематизируем функции государства в сфере инноваций применительно к современным внутренним экономическим условиям в табл.1.

Таблица 1 – Функции государства для формирования благоприятной инновационной среды предприятий

Функция	Содержание функции
Регулирующая	<ul style="list-style-type: none">- выбор приоритетных направлений инновационного развития (критические технологии);- государственные закупки объектов инновационной деятельности на внешнем рынке;- реализация на рынке результатов инновационной деятельности, принадлежащей государству (передача технологий из государственного сектора);- косвенное финансирование инновационной деятельности путем снижения ставок налогов, тарифной политики, субсидирования затрат на международную сертификацию.
Управленческая	<ul style="list-style-type: none">- обеспечение научно - технического потенциала допущений;- повышение эффективности государственных инвестиций в инновации;- организационное и финансовое обеспечение системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной

	<p>деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - организация конкурсного отбора научной ценности инновационных проектов.
Контрольная	<ul style="list-style-type: none"> - экспертная оценка научности инновационных проектов; - прекращение финансирования нерезультативных инновационных проектов.
Распределительная	<ul style="list-style-type: none"> - разработка системы приоритетов финансирования; - прямое финансирование инноваций посредством: - финансирования НИОКР на государственных предприятиях; - финансирования государственного заказа; - целевого кредитования, в т.ч. включая государственные гарантии; - долевого участия в финансировании инновационных проектов; - предоставления государственных гарантий для целевых проектов.
Организационная	<ul style="list-style-type: none"> - организация инновационной деятельности на государственных предприятиях; - сотрудничество между предприятиями, научными организациями; - развитие сотрудничества с иностранными предприятиями.
Защитная	<ul style="list-style-type: none"> - государственная поддержка и защита интересов компаний, внедряющих инновационную продукцию на внешних рынках; - внедрение механизмов защиты интеллектуальной собственности.
Мотивационная	<ul style="list-style-type: none"> - стимулирование деятельности по увеличению штата для инновационной деятельности; - создание позитивного отношения к инновациям в обществе. - разработка государственных программ развития инновационных и целевых отраслевых программ.
Научно аналитическая	<ul style="list-style-type: none"> - определение целевых показателей и показателей оценки эффективности инновационных проектов; - разработка систем для вариантного прогнозирования инновационной деятельности.
Информационная	<ul style="list-style-type: none"> - содействие доступу экономических агентов к информационным ресурсам, за исключением информации, составляющей государственную тайну.
Институциональная	<ul style="list-style-type: none"> - интеграция региональных, отраслевых, технологических инновационных систем.
Нормативно правовая	<ul style="list-style-type: none"> - создание нормативно - правовой базы, регулирующей рынок объектов интеллектуальной собственности и стимулирующей ее развитие.

Инструменты и методы для реализации каждой из вышеперечисленных функций различны. Так, нормативно - правовое регулирование осуществляется в рамках реализации государством внешнеэкономической деятельности, а также эффективного государственно - частного партнерства. Политическая воля государства выражается в создании национальных инновационных систем, инфраструктуры инновационного рынка.

Инновационные приоритеты государства реализуются путем прямого или косвенного финансирования инноваций. Сюда входят государственные закупки, целевое кредитование, финансирование НИОКР и т.д. Единства суждений о возможности финансирования инновационной деятельности и, следовательно, потребности в государственных инвестициях в инновационный сектор экономики в научной литературе нет. В исследованиях ряда авторов выделяются граничные условия, соблюдение которых не только не позволяет отнести эти инвестиции к сфере общественных услуг, но и придает им значение факторов, способствующих установлению такого типа экономики, в которой заинтересовано современное общество.

Некоторые авторы считают целесообразным прямое участие государства в инновационном процессе - бюджетное финансирование фундаментальных исследований, льготное кредитование и доленое финансирование крупных инновационных проектов. Наряду с прямым финансированием государство стимулирует инновации с помощью методов экономической и бюджетной политики: включение затрат на инновации частного сектора в себестоимость продукции; списание значительной части научного оборудования для ускорения темпов амортизации; применение адресных налоговых льгот; безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственной собственности или земли для организации инновационных предприятий или научной инфраструктуры; субсидирование затрат на международную сертификацию; снижение налоговых ставок для инновационно - активных предприятий.

Таким образом, несмотря на различные суждения о роли государства в инновационном процессе, именно оно способно консолидировать усилия предпринимательских структур, научных организаций при определении приоритетных направлений инновационного развития, путей использования зарубежных технологий, направленных на повышение инновационной активности предприятий, что будет в конечном итоге способствовать созданию благоприятной инновационной среды в стране.

Список использованной литературы:

1. Шамина, Л.К. Теоретические аспекты функционирования инновационных процессов / Л.К. Шамина. –СПб: Наука, 2008. - 85 с.
2. Шамина, Л.К. Вопросы формирования благоприятной инновационной среды / Л.К. Шамина. – Вест. Челябин. гос. ун- та. Сер. Экономика. 2007. №2. С.50 - 55
3. Завельский, М.Г. Государственное регулирование рыночной экономики: системный подход в российских условиях / М.Г. Завельский. М: Наука, 2006. – 328 с.
4. Низамова, Г.З. Прогнозирование инновационной деятельности нефтегазовой компании с учетом факторов неопределенности и риска / Г.З. Низамова, А.В. Маланина // В сборнике: Инструменты и механизмы современного инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2016. С. 220 - 226.

5. Низамова Г.З. Определяющие факторы эффективности инновационной деятельности организаций / Г.З. Низамова, И.М. Гайнанова // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей международной научно - практической конференция. 2015. С. 78 - 81.

6. Сайфуллина, С.Ф. Управление рисками в инновационных проектах малого и среднего предпринимательства [Текст] / С.Ф. Сайфуллина, Г.З. Низамова // Учебное пособие. – Уфа: УГНТУ, 2010. – 337 с.

© А.Ш. Кунафин, 2017

УДК 336

Курбанов И.А., Кечеджиян К.А.,
студенты 3 курса
факультета экономики и финансов
РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Развитие науки, культуры и техники является одним из основных факторов процветания цивилизованного общества. Решение экономических и политических проблем страны зависит от того, каким интеллектуальным потенциалом и уровнем культурно - нравственного развития она обладает.

По мере развития экономических отношений в составе имущества предприятий и организаций появился новый вид средств - нематериальные активы [1, с. 64].

Учет и оценка НМА в Российской Федерации порядок учета и оценки НМА регулируется следующими законодательными актами:

1) Приказ Минфина России "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14 / 2007)";

2) "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы";

3) "Налоговый кодекс РФ (часть первая)" от 31.07.1998 N 146 - ФЗ;

Для того чтобы объект в бухучете был отнесен к НМА обязательно наличие у данного объекта следующих признаков:

1) экономическая полезность объекта в будущем;

2) возможность идентификации объекта;

3) срок использования объекта свыше 12 месяцев;

4) возможность достоверного определения фактической (первоначальной) стоимости объекта;

5) невещественная форма объекта [2].

По признакам, перечисленным выше, выделяют следующие объекты интеллектуальной собственности в нематериальных активах: результаты научных и литературных трудов; программы для электронных вычислительных машин; изобретения и полезные модели;

селекционные достижения; секреты производства (ноу - хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация [3, с. 84].

На данный момент одними из главных проблем ПБУ и МСФО ОС являются именно проблемы оценивания нематериальных активов. Перед бухгалтерским учетом стоят следующие группы проблем по оценке НМА: сложности в учете при обесценении таких активов; проблемы формирования первоначальной стоимости названных активов в российском и международном учете; проблемы применения справедливой стоимости для оценки нематериальных активов в отечественном и международном учете; проблемы формирования остаточной стоимости указанных объектов.

Выбранный подход оценивания объекта НМА, в первую очередь, определяет путь решения возникших проблем с оценкой нематериальных активов. У каждого метода есть свои достоинства, которые позволяют решить те или иные задачи.

Первый подход – сравнительный. Он основан на установлении стоимости объекта НМА, приобретенного организацией, основываясь на сравнение цен по которым приобретаются аналогичные объекты интеллектуальной стоимости. При условии нахождения достаточного количества аналогов, полученная данным подходом стоимость объекта НМА будет довольно точной.

Использование затратного подхода позволяет определить стоимость объекта НМА по общему объему затрат на его формирование и приобретение. Простота получения информации для расчета стоимости и документальная подтвержденность являются основными преимуществами затратного метода [3, с. 86].

Доходный метод позволяет проводить оценку экономической выгоды объектов НМА. Таким образом, можно раскрыть информацию об объектах нематериальных активов по справедливой стоимости в учете.

Можно точно сказать, что верный выбор подхода оценки НМА дает возможность верифицировать право собственности и учета объектов интеллектуальной собственности в активе баланса. Такая оценка позволяет отчислять средства в амортизационные фонды за счет себестоимости продукции.

Список литературы:

1. Аксенов А.П. Нематериальные активы: структура, оценка, управление // учеб. - метод. пособие – М.: Финансы и статистика. 2007 – 192 с. С. 64.
2. Некоммерческая интернет - версия КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Асаул А.Н., Старинский В.Н., Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности // Санкт - Петербург: Архитектурно - строительный университет СПб, 2010. 183 с. С. 84 - 86.

© Курбанов И.А., Кечеджиян К.А., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Pashura E.A., Panina P.O. RUSSIA'S NGO LEGISLATION	4
Л.Т. Казакбиева, А.А. Акаев РОЛЬ НДПИ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ	7
К.Б.Беловицкий, В.Г.Николаев ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАЗГЛАШЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ, СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ	9
Белоконова А.С., Черкасова Ю.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ	11
А.С. Беседных ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ: СУЩНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ	14
И.В. Богачева АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ	17
Ж.А. Богданова, К.А. Селищева УЧЁТ УСЛУГ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПИТАНИЯ «ШВЕДСКИЙ СТОЛ»	22
М.А. Бойко ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	23
М.А. Бойко ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	26
В.А.Борщ, В.Н. Кабанов БИЗНЕС - ПЛАН В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	28
С.Ф.Валиев ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	30
Вилисова. М.Л., Козлова. А.Ю. СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	31
В.В.Власенко ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ЧУГУНА НА ОАО «ММК»	34

В. В. Выходцева, Р. И. Мак СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	37
М.А. Гавриленко ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	40
Н.Г. Газарян, О.А. Окорокова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	43
Е.И. Гальперина E.I.Galperina МОЛОДЕЖЬ ВЕЛИКОЙ РОССИИ — ЛОКОМОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОРЫВА НАШЕГО ОТЕЧЕСТВА YOUTH OF GREAT RUSSIA IS AN ENGINE OF RUSSIAN ECONOMIC BREAKTHROUGH	45
Д.Т. Гарифуллин ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	56
Н. Х. Гагауллин СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ (НА ПРИМЕРЕ СПК «БАЗЫ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)	58
Э.А. Гильманова ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	62
Л.Ш. Гимадиева ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ	64
Г.Р. Гималетдинова ОПЫТ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛОГО ДОМА В ДЕРЕВНЕ СТАРОКУЗЯКОВО АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	67
Л.В. Гладких, В.С. Колесник ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	69
Гогин А.А., Гогина Г.Н. АНАЛИЗ ВНЕСУДЕБНОГО ПОРЯДКА РАЗРЕШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ	72

Д.А. Гордиенко, Т.А. Чилимова РОЛЬ БАНКОВСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	80
Е.С. Григорьев, А.А. Гусакова ФОРСИРОВАНИЕ НА ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ, ПОМЕЩАЕМЫХ ПОД ТАМОЖЕННУЮ ПРОЦЕДУРУ ТАМОЖЕННОГО ТРАНЗИТА В РФ	83
М.И. Гусманов МИНИМАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ	85
А.Р.Гусманова ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОЙ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ	89
А.В. Иванова, Т.В. Демьянова РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ	91
Денисова Ю.А. ВНЕДРЕНИЕ БЛОКЧЕЙНА В ПРОЦЕСС СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ	94
Деньщик М.Н., Лазарева Н.В. ПРИНЦИПЫ И ФОРМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МОТИВАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	96
Г.В. Федотова, И.Е. Диулина, В.В. Бондарева АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ ОТЧЕТНОСТИ	99
Ежов А. В. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ УЧАСТНИКАМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	104
К.В. Елисеев, Э.Н. Колкарева МИРУ – «МИР»	110
А.В. Ерёмина, Л.Т. Казакбиева ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	113
А.К.Жарменова ВЛИЯНИЕ МЕТОДИК ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ОЦЕНКИ АКТИВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	116
А.С. Заварукина, Д.В. Шишкин ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	120

С.С. Захаров, П.В. Евсеев БИТКОИНЫ – ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО	122
Д.А. Ключников, О.С. Бондаренко, А.В. Захарян ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ	123
О.С. Зими́на ОЦЕНКА ДИНАМИКИ «ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК» ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ВЗАИМНОГО ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ СТАВОК И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА	127
Гениберг Т.В., Зонова Я.В. РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	129
Л.Т. Казакбиева, М.М. Ибрагимов РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ	132
Е.Ю. Ибрагимова, А.Н. Романов БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ	135
А.С. Иванова, А.В. Кураева РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ	137
А.С. Ильина РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	142
С.Б. Ильяшенко, А.А. Матросов ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАДИЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ	144
Л.Т. Казакбиева, Т.С. Имамгусейнов ПРАВО НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ И МЕДИЦИНСКУЮ ПОМОЩЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	146
Е.А. Исаева, А.В. Рассказчиков ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ PRIVATE BANKING	148
С.В. Камысовская, Е.С. Карасева ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТАВРОПОЛЯ	155
В.С. Капцова, Л.Р. Ардашелия ВОПРОСЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ	158

М.Г. Карбаинова АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РФ	160
Квасов Е.Н. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	163
А. А. Китаев НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ КАК К СИСТЕМНОМУ ПРОЦЕССУ	166
А.М. Козлова СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ: ТРАДИЦИОННЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОДЫ	167
Колкарева Э.Н., Комаревцева Д.М. РИСК–МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	170
Комова Н. Д. STATE FINANCIAL SUPPORT OF THE INDIVIDUAL ENTREPRENEUR	173
Конопельцева З.Д., Гаученова К.В. МОТИВАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ	175
Е. М. Котельникова ОЦЕНКА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ КОРПОРАЦИИ	177
М.В. Коцюба ИССЛЕДОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГАМИ	179
Е.В. Кравцова ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ОДНО ИЗ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	181
Кравченко М.Е. УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ	183
В.А. Краузе ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ КАЗНЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	188
Н.В. Крылова ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РАСХОДАМ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	190
Е.В. Кузнецова, Лицкевич К.Ю. ВЫБОР ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ И ВОДОСНАБЖЕНИЯ В МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМАХ	193

А.Ш. Кунафин МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	195
Курбанов И.А., Кечеджиян К.А. ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	198



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас принять участие
в Международных научно-практических конференциях.**

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей; По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. **Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы. Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru) №103-02/2015
Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru) №32505-01

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких-либо ограничений по времени.

В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.

На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.

Научное издание

ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 17.04.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 12,2. Тираж 500. Заказ 569.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



РЕШЕНИЕ
о проведении
13 апреля 2017 г.
Международной научно-практической конференции
ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ
В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Азтерна»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

- 1) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 2) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 3) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 4) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 5) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 6) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 7) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 8) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 9) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 10) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Носков Олег Николаевич
- 4) Ганеева Гузель Венеровна
- 5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить следующие направления конференции

- 1) Социально-экономические и правовые основы функционирования регионов.
- 2) Роль кредитно-финансовых институтов в развитии экономики.
- 3) Государственное регулирование экономики регионов.
- 4) Финансово-математические инструменты прогнозирования экономики регионов.
- 5) Развитие внешнеэкономической деятельности регионов и международного сотрудничества.
- 6) Малое предпринимательство в финансовой системе региона.
- 7) Методологические аспекты функционирования регионов.
- 8) Инновационно-инвестиционный механизм развития экономики региона, отрасли, предприятия.
- 9) Теория и методология управления экономическими системами.
- 10) Системы бухгалтерского учета, их соответствие международным стандартам.

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Азтерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ
В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ»,
состоявшейся 13 апреля 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 155 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 131 статья.
3. Участниками конференции стали 197 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Азтерна»
к.э.н., доцент



Сукиасян
Асатур Альбертович