

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



22 2019
ЧАСТЬ VII

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 22 (260) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Генри Форд* (1863–1947), американский промышленник, владелец заводов по производству автомобилей по всему миру, изобретатель, автор 161 патента США.

Легендарный бизнесмен XX века родился на ферме недалеко от Дирборна, штат Мичиган. Его родители были вполне зажиточными эмигрантами из Ирландии. Образование, оставлявшее желать лучшего, Генри получил в церковной школе. Уже взрослый Форд, составляя важные договоры, по-прежнему допускал ошибки. Однажды он даже подал в суд на газету, обозвавшую его невежественным. Но отнюдь не безграмотность Форд считал недостатком, а нежелание применять ум в жизни: «Самая трудная вещь на свете — это думать своей собственной головой. Вот, например, почему так мало людей этим занимаются».

Родители не одобряли его увлечения механикой и мечтали видеть Генри добропорядочным фермером. В 17 лет, когда он поступил учеником в механическую мастерскую, они считали его «почти погибшим». Через четыре года Форд вернулся домой и совмещал дневную работу на ферме с ночными бдениями над очередным изобретением. Например, чтобы облегчить отцу повседневную работу, Форд создал молотилку, которая функционировала на бензине и на которую вскоре даже нашелся покупатель. Генри продал патент на изобретение Томасу Эдисону, а потом получил работу в компании этого знаменитого предпринимателя.

В 1887 году он женился на дочери фермера Кларе Брайант, с которой и прожил всю свою жизнь. Вскоре у пары родился сын Эдсел. Клара, умная и спокойная женщина, стала настоящей помощницей неутомимому Генри. Как-то на вопрос журналистов, хочет ли он прожить еще одну жизнь, Форд ответил так: «Только если можно снова жениться на Кларе».

В 1893 году в свободное от работы время Форд сконструировал свой первый автомобиль. Руководство компании Эдисона не поддерживало увлечений сотрудника и рекомендовало отказаться от невероятных затей. Вместо этого будущий промышленник ушёл с работы и стал одним из владельцев «Детройтской автомобильной компании». Но и здесь парень не задержался надолго и спустя три года покинул фирму из-за расхождений во взглядах с другими совладельцами. В это время изобретение молодого предпринимателя не пользовалось большим спросом, и, чтобы

привлечь внимание клиентов, Форд разъезжал по городу на своём автомобиле. При этом Генри часто высмеивали и обзывали «одержимым с улицы Бегли». В 1902 году Форд участвовал в автогонках и сумел опередить действующего чемпиона США. Задачей изобретателя была реклама автомобиля и демонстрация его достоинств, и он достиг желаемого результата. «Если бы у меня было 4 доллара, 3 из них я отдал бы на рекламу» — говорил он.

Успех пришёл к талантливому изобретателю в 1908 году с началом выпуска «Форда-Т». Детище Форда отличалось простой отделкой, демократичной ценой и практичностью, ведь он с самого начала стремился сделать автомобили дешевыми и доступными для рабочего класса. Даже Эрнест Хемингуэй выбрал этот автомобиль, переделанный под санитарную машину. Постепенно промышленник закупил рудники, угольные шахты и открыл новые заводы. Так Форд добился полного производственного цикла: от добычи руды до выпуска готовых машин. В итоге бизнесмен создал целую империю, которая не зависела от других компаний и внешней торговли. К 1914 году Форд выпустил 10 миллионов автомобилей, или 10% всех автомашин мира. А еще именно на предприятии Форда впервые в США у рабочих были 8-часовая смена, 6-дневная рабочая неделя и оплачиваемый отпуск.

Но не дремали и конкуренты: на сцену вышел General Motors с кучей самых разных моделей авто, которые можно было купить в кредит. К концу 1920-х продажи «Форд-Т» катастрофически упали. На горизонте маячил призрак банкротства. Форд временно закрыл производство, распустил по домам рабочих и придумал новый автомобиль — «Форд-А», который выгодно отличался от существующих по техническим характеристикам и внешнему виду. Открылась новая страница истории успеха Генри Форда.

Сегодня Ford Motor Company — четвертая в мире по объему выпуска автомобилей за все время ее существования. После себя Генри Форд оставил автобиографию «Моя жизнь, мои достижения», в которой красочно описал методы организации труда на предприятии. Изложенные в этой книге идеи переняли многие компании, а цитаты из высказываний изобретателя остаются актуальными и сегодня.

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Агафонова В. А.**
Формирование кадровой политики 485
- Багавиев А. Т.**
Взаимодействие служб логистики и маркетинга на предприятии 487
- Белоусова О. А.**
Пути оптимизации затрат на оплату труда в сфере логистики 488
- Богатых Р. П.**
Аналитическая система внеоборотных активов промышленного предприятия 491
- Бурбина А. А.**
Перспективы и направления реализации стратегии импортозамещения в России 493
- Варфоломеев А. И.**
Управление запасами как способ повышения эффективности использования оборотных средств 496
- Вахитов Т. Р.**
Современные способы привлечения финансовых ресурсов строительными компаниями 499
- Воронько М. С.**
Структурно-динамический анализ финансовых результатов ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг.... 503
- Голотина Е. А.**
Оценка эффективности оказания дополнительных услуг федеральными государственными учреждениями высшего образования с позиции налогового законодательства 505
- Голотина Е. А.**
Методика расчета налоговой нагрузки на федеральные государственные учреждения высшего образования 507
- Данилов С. С., Монин И. Г., Тихонова К. А.**
Сравнительная характеристика льготного налогообложения прибыли в целях стимулирования инвестиционной деятельности в различных регионах РФ 509
- Данилов С. С., Монин И. Г., Тихонова К. А.**
Организация сопровождения инвестиционных проектов по принципу одного окна на примере Ярославской области 511
- Ежова А. А.**
К вопросу о благоустройстве дворовой территории по федеральной программе «Формирование комфортной городской среды» в Самаре 513
- Елизова Е. В.**
Анализ бюджета муниципального образования сельского поселения «Хохотуйское» и совершенствование системы его планирования 515
- Жадаева Е. В.**
Анализ рынка мяса птицы 516
- Жиганов П. С.**
Поддержка малого и среднего бизнеса в Приморском крае 519
- Зальнов Е. А.**
Банковское кредитование как условие устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Тюменской области 521
- Зобнева Е. В.**
Организация системы внутреннего контроля на предприятии 523
- Зубакина Ю. К.**
Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания 526
- Иванов А. В., Бобунова А. А.**
Финансовые проблемы повышения качества транспортного обслуживания грузовладельцев 528
- Игнатова М. В., Горелкина И. А.**
Участие ПАО Сбербанк в программе льготного кредитования сельского хозяйства 530
- Ивлева М. С.**
Организационно-технический аспект учетной политики при построении рациональной организации бухгалтерского учета организации (на примере АО «Грачевское») 533

| | |
|---|--|
| Иманкулов А. Т. Особенности внедрения BIM-технологий в организацию 535 | Коваленко Ю. С. Корпоративная социальная ответственность и ее влияние на деятельность фирмы 546 |
| Иманкулов А. Т. Локальное альтернативное энергообеспечение жилых домов 537 | Козьменко Т. В. Совершенствование финансовой политики при проведении диверсификации деятельности бизнеса 548 |
| Истратий Е. М. Реализация проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации на примере социальной сферы 540 | Кубрак К. И., Панин Д. И. Развитие лидерства в российских компаниях..... 550 |
| Истратий Е. М. Государственно-частное партнерство в сфере культуры 542 | Мельник С. С. Становление и развитие исламских банков в зарубежных странах..... 553 |
| Karmanova A. S. Corporate Project Management System 544 | |

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Формирование кадровой политики

Агафонова Виолетта Анатольевна, студент

Академия труда и социальных отношений (г. Москва)

В данной статье будет рассмотрена актуальность кадровой политики в настоящее время. Актуальность данной темы вызвана необходимостью проводить эффективную кадровую политику с целью сохранения квалифицированного и грамотного персонала и недопущения найма некомпетентного персонала.

Сам термин «кадровая политика» имеет несколько толкований.

Во-первых, кадровая политика — это один из важнейших инструментов активного воздействия на процессы, происходящие в работе любого коллектива.

Во-вторых, кадровая политика — это система правил и норм, которые должны быть связаны со стратегией предприятия и направлены на работу с персоналом.

Главной целью кадровой политики является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава персонала в соответствии с потребностями данного предприятия и требованиями действующего законодательства Российской Федерации.

Многие современные авторы (Кибанов, Одегов, Базаров) сошлись во мнении о целесообразности разделения кадровой политики на виды в зависимости от целей предприятий в сфере управления персоналом [2, с. 14].

Пассивная кадровая политика в основном сводится к ликвидации возможных негативных последствий критичных ситуаций на предприятии.

Реактивная кадровая политика занимается текучестью кадров, исследует конфликтные ситуации и их причины.

Превентивную кадровую политику целесообразно применять, когда в организации существуют детальные краткосрочные и среднесрочные прогнозы развития в сфере управления персоналом. На основе таких прогнозов вырабатываются направления деятельности и конкретные мероприятия, однако организация не имеет возможностей влияния на решение кадровых задач.

При активном типе кадровой политики главное — проводить грамотный анализ, учитывающий влияние всех факторов, и прогнозировать возможное изменение ситуации.



Рис. 1. Виды кадровой политики

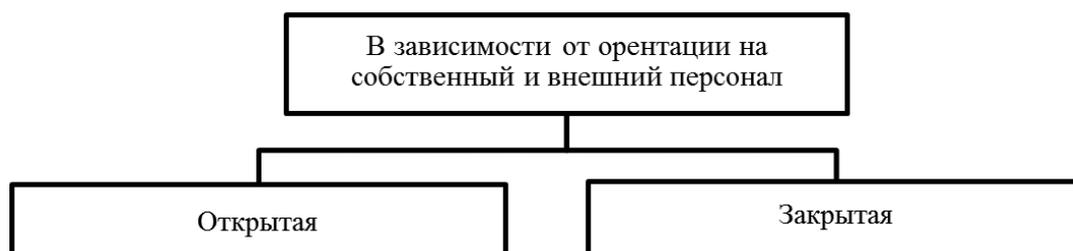


Рис. 2. Виды кадровой политики

Открытая кадровая политика применяется при агрессивных методах завоевания рынка.

При открытой кадровой политике процесс подбора персонала ориентируется на внешний рынок. Замещение вакантных должностей происходит на конкурсной основе. Данный вид кадровой политики целесообразно применять начинающим фирмам для отбора профессионально работающего персонала.

При закрытой кадровой политике разрабатываются долгосрочные кадровые цели, направленные на укрепление

корпоративной культуры, сплоченности коллектива, мотивирование сотрудников на достижение целей, стоящих перед предприятием.

Закрытая кадровая политика ориентирована на замещение вакантных должностей на внутреннем рынке. [3, с. 20]

Кадровая политика представляет собой совокупность главных теоретических проблем и принципов, официальных требований и практических мер, определяющих основные направления и содержание работы с кадровым составом, ее формы и методы [1, с. 34].



Рис. 3 Цели и принципы кадровой политики

Задачи кадровой политики могут решаться по-разному, и выбор вариантов достаточно широк:

1. Увольнять сотрудника или переводить его на низшую должность.
2. Подготавливать сотрудника самим или искать тех, кто уже имеет необходимую подготовку.
3. Наем сотрудника из внешних или внутренних резервов предприятия.

При формировании кадровой политики для всестороннего определения направления деятельности предприятия необходимо учитывать основные принципы отдельных направлений кадровой политики:

1. Грамотное управление персоналом предприятия.
2. Грамотный подбор и расстановка персонала.
3. Формирование и подготовка резерва.
4. Оценка и аттестация персонала.

5. Мотивация и стимулирование персонала.

Формирование кадровой политики происходит в несколько этапов:

1-й этап — нормирование. Осуществляется формирование целей и задач, согласование принципов и целей работы с персоналом предприятия.

2-й этап — программирование. На данном этапе происходит разработка программ, путей достижения целей кадровой работы с учетом нынешних возможностей предприятия.

3-й этап — мониторинг. Разработка процедур и прогнозирование кадровой ситуации. Для предприятий, проводящих постоянный мониторинг персонала, существует множество отдельных кадровых программ (оценка и аттестация персонала, планирование карьеры, поддержание эффективного рабочего климата и т.д.) [4, с. 154].

Итак, кадровая политика является главной частью работы любого предприятия, сутью кадровой политики является работа с персоналом. Для достижения целей кадровой политики предполагается разработка процесса сохранения

и развития персонала предприятия в соответствии с целями и задачами предприятия и профессиональными потребностями сотрудников.

Литература:

1. Агафонова М. С. Межвозрастные различия в кадровой политике фирмы / М. С. Агафонова, А. В. Купцова // Современные наукоемкие технологии. — 2013. — № 10–1. — С. 136.
2. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. — М.: ИНФРА — М, 2005. — 301 с.
3. Кибанов А. Я., Митрофанова Е. А., Эсаулова И. А. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала: учебно-практическое пособие / под ред. д. э. н., проф. А. Я. Кибанова. — М.: Проспект, 2012. — 64 с.
4. Одегов Ю. Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учебник для вузов. — М., 2014. — 675 с.

Взаимодействие служб логистики и маркетинга на предприятии

Багавиев Алмаз Тагирович, студент

Казанский национальный исследовательский технологический университет

В данной статье рассмотрены основные аспекты взаимодействия и уровень тесноты связей служб логистики и маркетинга на одном предприятии.

Ключевые слова: синергия, маркетинговая логистика, интеграция.

This article discusses the main aspects of interaction and the level of closeness of relations of logistics and marketing services in one enterprise.

Keywords: synergy, marketing logistics, integration.

В структуре производственного предприятия существует большое количество функциональных отделов. Для эффективной работы предприятия мало иметь эффективную работу каждого отдела, необходимо, чтобы в производственном цикле работал эффект синергии, который появляется благодаря интеграции, координации и наличием совокупных взаимосвязей всех отделов внутри предприятия. Если руководство компании стремится организовать своё производство максимально эффективно, то обязательно стоит обратить внимание на связи между отделами. Поэтому так важно в наше время уметь организовывать эффективные взаимосвязи внутри самой организации. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты взаимодействия служб логистики и маркетинга внутри одной организации.

Само понятие логистика тесно связано с понятием маркетинга, так как маркетинг анализирует, формирует, выявляет и стимулирует показатели спроса, а логистика имеет возможности мгновенно удовлетворить его, при помощи широких возможностей быстрой и точной поставки продукции. Проще говоря, маркетинг формирует спрос, а логистика его реализует.

Для того чтобы разобраться в вопросе, насколько важна правильно построенная система взаимодействия служб логистики и маркетинга внутри одного предприятия, необхо-

димо выделить как общие черты данных служб, так и их различия. Связь логистики и маркетинга довольно тесно можно проанализировать, если разбирать примеры. Итак, если предприятие занимается продажей молока в упаковках, тогда отдел маркетинга будет заниматься разработкой дизайна упаковки, в то время как отделу логистики будет необходимо разработать габариты упаковки и свойства, такие как прочность и материал. На этом примере видно, что, действительно, взаимосвязь между двумя службами довольно тесная, и плохая и малоэффективная координация, интеграция и взаимодействие может значительно уменьшить общие результаты и создать конфликты между отделами. Также следует обратить внимание на существование такого понятия, как маркетинговая логистика.

Маркетинговая логистика — это определённый раздел управления, включающий в себя все способы оптимизации потоков разных видов, сопровождающих маркетинговую деятельность [1]. Основная суть данного понятия, заключается в том, что специалисты отдела маркетинга стараются адаптировать и применить логистический подход в общей системе маркетинга внутри организации. Благодаря такому подходу на сегодняшний день всё чаще и чаще внутри предприятия стали появляться отдельные маркетингово-логистические схемы. Подобные системы имеют три основных вида: логистический подход применяется в отдельных

функциях маркетинга и на определённый товар, логистический подход представлен в виде совокупности логистических мероприятий при реализации основных задач маркетинга, логистическая схема маркетинга международного масштаба представлена в виде своеобразной интеграции двух первых схем [2].

Необходимо также остановиться и на отличиях между функциями логистики и маркетинга. Следует понимать, что маркетинг в первую очередь нацелен на анализ и исследования ситуации на рынке, всевозможные психологические воздействия на покупателя с целью повышения числа продаж и другие функции. В то время как логистика нацелена на создание эффективных логистических систем, в которых происходит движение материальных, финансовых и информационных потоков. Говоря о различиях между двумя функциональными отделами, можно сказать, что непосредственно функции их сильно различаются между собой, но это не говорит о том, что создание системы эффективной взаимосвязи невыгодна предприятию. Наоборот, подобные финансовые вложения в интеграцию и координацию отделов внутри предприятия положительно отразятся в финансовых результатах всего предприятия. Ведь зона пересечения концепции управления маркетинга и логистики очень велика.

Одна из важнейших функций логистики связана с организацией материально-технического обеспечения потребителей. Их требование заключается не только в производстве материалов, готовой продукции высокого качества, способность товара отвечать общепринятым нормам безопасности, но и в предоставлении этого изделия в кратчайшие сроки по выгодным ценам на логистические услуги. Для того чтобы обеспечить данные запросы потребителей, нужно взаимодействовать отдел маркетинга. Основными задачами маркетинговой деятельности являются:

- 1) разработка и планирование ассортимента продукции;
- 2) управление информационными потоками

Литература:

1. Пономарёва Т. Н., Старикова М. С. Маркетинговая логистика: учебное пособие. Изд-во БГТУ, 2017 г. — 151 с.
2. Фёдоров Л. С. Общий курс транспортной логистики: учебное пособие. КноРус, 2016. — 310 с.
3. Мельников В. П. Логистика: учебник для академического бакалавриата М.: Издательство Юрайт, 2018. — 288 с.

Пути оптимизации затрат на оплату труда в сфере логистики

Белоусова Ольга Анатольевна, студент магистратуры

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

Конкуренция среди компаний, предоставляющих услуги транспортных перевозок, растет год от года. Однако грамотная работа с транспортной логистикой нужна не только компаниям-перевозчикам. Любая компания, у которой есть потребность регулярно

- 3) организация товародвижения и системы продаж;
- 4) реклама и стимулирование сбыта продукции.

На сегодняшний день выделяют четыре основных зоны взаимодействия отделов логистики и маркетинга: цена, продукт, продвижение и место. В области цены, пересечение функций проявляется в ценообразовании, ценовых решениях, сезонных колебаниях. Под продуктом следует понимать пересечение функций в характеристике готового продукта, его ассортимента и упаковки. В области продвижения, тут функции взаимодействуют при выборе «тянущей» или «толкающей» системы распределения, посредников и вида дистрибуции. В зону места входят такие зоны пересечения, как выбор между розничным или оптовым методом продаж и вопросы, касающиеся структуры каналов дистрибуции [3].

Таким образом, подводя итог данной работы, можно сказать, что на сегодняшний день эффективное функционирование отделов, без их взаимодействия само по себе уже не эффективно. И для того, чтобы максимизировать экономические показатели результатов работы предприятия, необходимо уделить внимание организации синергетического эффекта внутри предприятия и между его отделами. Логистика и маркетинг являются основными отделами, которые имеются почти на каждом производственном предприятии, поэтому эффективная организация взаимосвязей и координации позволит компании заработать определённое конкурентное преимущество, которое положительно скажется на предприятии целиком. Всё чаще крупные компании приходят к внедрению маркетинговой логистики на своих предприятиях, тем самым оптимизируют издержки, настраивают эффективную систему координации между отделами и увеличивают экономические показатели предприятия. В настоящее время очень важно не экономить на разработке подобных систем, ведь в условиях рынка, где существует высокий уровень конкуренции, недополученная прибыль может в разы превышать затраченные средства.

что-то транспортировать сталкивается со сложностями планирования работ и финансового учета, а значит и трудностями документооборота. Другими словами, если логистический процесс компании не оптимизирован — она терпит убытки.

Как правило, без автоматизации перегружается диспетчерский отдел, и даже в этом случае может быть сложно удовлетворить все входящие запросы. Если информация не хранится централизованно, в одной системе, оператору приходится выполнять множество лишних действий чтобы ее получить и передать дальше.

Ввод и передача данных в ручном режиме отнимает время и порождает ошибки. Также, если процессы не автоматизированы, компании приходится прибегать к интуитивным решениям и ручным вычислениям — как правило, неточным.

Всё это неизбежно ведет к снижению продуктивности, а значит — оборота и прибыли.

На ряду с регулированием логистических процессов, особое значение на предприятии уделяют совершенствованию управленческому, бухгалтерскому и налоговому учету.

Сегодня от бухгалтера ожидают не только аккуратного ведения учета, точного отражения проводок по документам, своевременного представления отчетности в налоговую инспекцию и во внебюджетные фонды, но и квалифицированных советов в области управления предприятием при поиске путей сокращения издержек, для более рационального использования имеющихся средств, для увеличения оборота и прибыли. Однако давать их, будучи ежедневно загруженным нелегкой, рутинной работой (особенно когда речь идет о довольно большом предприятии), крайне сложно.

Много времени и сил уходит на обработку немалого количества документов, контроль оформления той или иной хозяйственной операции или сделки, на выполнение утомительных арифметических расчетов, проверку данных на смежных участках учета, не говоря уже о поиске причин различных неточностей и нестыковок. Кроме того, бухгалтеру нужно регулярно отслеживать многочисленные изменения инструкций и законов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета и налогообложение, и при необходимости оперативно вносить нужные коррективы.

Непрерывной составляющей работы бухгалтеров также является подготовка многочисленных справок и отчетов, как для внутреннего использования, так и для представления в различные инстанции. И, наверное, даже самый далекий от бухгалтерии человек, наслышан о том, как тяжело бывает готовить квартальные и годовые балансы. Ясно, что справиться с названным выше объемом задач, причем в строго определенные налоговыми органами сроки (не допустив при этом ни единой ошибки), без использования компьютерных технологий, проблематично. Именно поэтому все большее число бухгалтеров либо уже используют, либо стремятся приобрести специализированные компьютерные системы.

За последние годы наблюдается тенденция всеобщей компьютеризации, касающаяся всех областей деятельности. Компьютеризация коснулась и финансово-экономической сферы деятельности человека. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия и ведение бухгалтерского учета значительно упрощаются при применении новых ком-

пьютерных технологий. С помощью компьютера можно представить информацию в удобном для конкретного пользователя виде, значительно ускорить и упростить операции ее ввода и обработки, повысить наглядность и простоту конечных отчетов.

С внедрением компьютеров появилось множество специальных компьютерных программ, отвечающих нуждам бухгалтеров и других финансовых работников на предприятии.

Автоматизация бухгалтерского учета завоевала популярность благодаря массе преимуществ, получаемых от ее внедрения:

- упрощение работы бухгалтера;
- ускорение обработки информационных потоков бухгалтерской документации и создание условий для повышения оперативности бухгалтерской информации;
- уменьшение количества счетных работников занятых обработкой учетной информации;
- сократить объем и повысить целесообразность расходов на ведение бухгалтерского учета.
- свести к минимуму возможность ошибок в ведении учета. Все это делается для облегчения работы бухгалтера и создания для него возможностей проводить анализ и планирование деятельности.

Но, прежде чем вводить систему автоматизации на предприятии, следует просчитать возможный экономический эффект от внедрения программных продуктов.

Главный экономический эффект от внедрения программных решений на базе 1С заключается в оптимизации процессов учета. Как следствие: происходит рост экономических и хозяйственных показателей. Снижается количество часов, необходимых сотруднику для выполнения определенной задачи, появляются причины для уменьшения фонда заработной платы. Главный результат заключается в снижении затрат на управление предприятием. Упрощается поиск нужной информации, снижается риск ошибок из-за человеческого фактора. Это становится еще одной статьей экономии.

Предлагаемые в ООО «ЮКОН логистик» к внедрению программные продукты 1С следующие:

1. 1С: Управление автотранспортом (УАТ) — программа, предназначенная для автоматизации управленческого и оперативного учета в автотранспортных предприятиях и организациях, а также в автотранспортных подразделениях торговых, производственных и прочих предприятиях, использующих автотранспорт для собственных нужд.

2. 1С: Бухгалтерия предприятия КОРП (БП 8.3) — предназначена для автоматизации бухгалтерского и налогового учёта, включая подготовку обязательной (регламентированной) отчётности в организации.

3. 1С: Зарплата и Управление Персоналом (ЗУП 8.3) — это программа массового назначения для комплексной автоматизации расчета заработной платы и реализации кадровой политики предприятий и организаций.

Расчет экономической эффективности внедрения программных продуктов

Исходные данные для расчета годового экономического эффекта представлены в таблице 1.

Таблица 1. Исходные данные для расчета экономического эффекта

| Показатели | Величина |
|--|----------|
| Численность персонала, использующего программный продукт, N_s (чел.) | 50 |
| Годовой фонд заработной платы на одного работника, использующего программный продукт, Z_s (руб.) | 300000 |
| Единовременные затраты на проектирование программных продуктов, K_p (млн руб.) | 5,1 |
| Затраты времени работника на выполнение работы до внедрения программного продукта, F (мин.) | 7790 |
| Экономия времени работника на выполнение работы после внедрения программного продукта, ΔT | 2401 |
| Отчисления на социальные нужды, A_c (%) | 30 |

Для расчета экономического эффекта используем формулу:

$$\mathcal{E} = Z * P - E_n * K_p,$$

где Z — расходы на персонал;

P — годовая экономия;

E_n — нормативный коэффициент ($E_n=0,15$);

K_p — капитальные затраты на проектирование и внедрение.

Расходы на персонал определим по формуле:

$$Z = N_s * Z_s * (1 + A_c/100),$$

где N_s — средняя численность персонала, работа которого будет автоматизирована;

Z_s — средняя заработная плата в год;

A_c — процент отчислений на социальное страхование.

Тогда:

$$Z = 50 * 300000 * (1 + 30/100) = 19,5 \text{ млн руб.}$$

Расчет показателя повышения производительности труда произведем по формуле:

Литература:

1. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г.И. Алексеева. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 215 с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие для вузов. — Издательство: Юрайт, 2011 г. — 955 с.
3. Баташева Э.А., Баташева М.А. Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2016. — № 11.
4. Виничук Т.Г. Учет труда и его оплаты: учебное пособие / Т.Г. Виничук, С.Н. Сергеева. — Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-т, 2014. — 44 с.
5. Воронина Л.И. Бухгалтерский учет: учебник / Л.И. Воронина. — М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 480 с.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 681 с.
7. Петров А.М. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров; под ред. Ю.А. Бабаев. — М.: Проспект, 2013. — 240 с.
8. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник / С.Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2016. — 464 с.
9. Рудакова А.А. Учет и аудит расчетов с персоналом по оплате труда // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2017. — № 5.
10. Самарцева А.И., Чеботарева З.В. Особенности законодательного регулирования учета расчетов с персоналом по оплате труда // Вестник университета. — 2017. — № 14.

$$P = \Delta T / (F - \Delta T) * 100,$$

где F — время, которое планировалось пользователем для выполнения работы до внедрения программ;

ΔT — экономия времени после внедрения программ.

Тогда:

$$P = 2401 / (7790 - 2401) * 100 = 44,5 \%$$

Годовой экономический эффект составит:

$$P = 19,5 * 44,5 \% - 0,15 * 5,1 = 7,9 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, по результатам анализа эффективности внедрения информационных систем на предприятии можно сделать вывод о том, что установка автоматизированных программ выгодна. Годовой экономический эффект от автоматизации логистических и бухгалтерских операций в ООО «ЮКОН логистик» составил 7,9 млн руб. в год за счет экономии времени на обработку данных и ускорения ведения документооборота организации. Как следствие, появляются причины для сокращения затрат на оплату труда.

11. Слободняк И. А., Пискунов И. В. Актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2014 г. — № 7. — с. 29–34.
12. Соболева, Е. А. Бухгалтерский учет: учебник / Е. А. Соболева. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 464 с.
13. Соколова Е. С. Бухгалтерский учет: учебное пособие. — М.: Изд. центр ЕАОИ. — 2013. — 200 с.
14. Терентьева, Т. В. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / Т. В. Терентьева. — М.: Вузовский учебник, 2012. — 208 с.

Аналитическая система внеоборотных активов промышленного предприятия

Богатых Роман Павлович, студент
 Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева

В статье раскрыты вопросы формирования аналитической системы внеоборотных активов промышленного предприятия. Применение системы позволит наиболее полно оценить эффективность использования внеоборотных активов.

Ключевые слова: внеоборотные активы, аналитическая система внеоборотных активов, эффективность использования внеоборотных активов.

Центральной, важнейшей и основной целью функционирования любого предприятия в рыночных условиях хозяйствования выступает достижение оптимальной величины прибыли, способной обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности и развиваться в перспективе. Достижению этой цели промышленного предприятия способствует эффективное использование всех видов ресурсов, в том числе внеоборотных активов [2, с. 885].

Принятию управленческих решений по повышению эффективности использования внеоборотных активов способствует проведение анализа, посредством которого выявляются и вовлекаются в производство внутрихозяйственные резервы, которые связаны с условиями их эксплуатации.

Аналитическая система внеоборотных активов промышленного предприятия обобщена на рисунке 1.

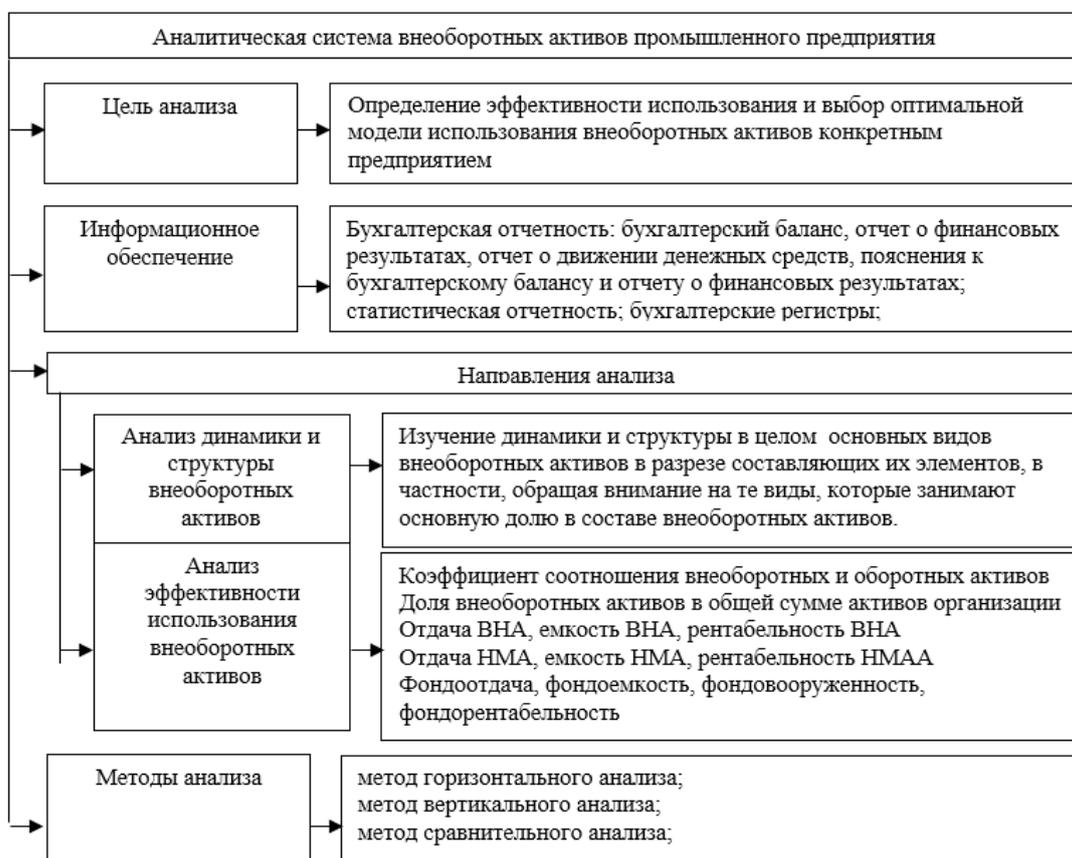


Рис. 1. Аналитическая система внеоборотных активов промышленного предприятия

Главным источником информации для анализа внеоборотных активов выступает бухгалтерская отчетность, выступающая единой системой данных об имущественном и финансовом состоянии предприятия и о результатах его финансово-хозяйственной деятельности [1, с. 58]

Для целей проведения анализа внеоборотных активов промышленного предприятия применяется несколько традиционных методов: метод горизонтального анализа; метод вертикального анализа; метод сравнительного анализа; метод анализа финансовых коэффициентов. При использовании метода анализа финансовых коэффициентов проводится анализ рентабельности активов организации, финансовой стабильности и оборота активов.

Анализ внеоборотных активов промышленного предприятия подразумевает анализ внеоборотных активов в целом, а также анализ по отдельным видам внеоборотных активов.

Первый этап анализа внеоборотных активов характеризуется проведением оценки динамики и структуры вне-

оборотных активов промышленного предприятия в целом. Наиболее общую оценку структуры дает коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов промышленного предприятия. Данным коэффициентом характеризуется степень обеспеченности внеоборотных активов собственными средствами. Необходимо так же определить долю внеоборотных активов в общей сумме активов организации [3].

Более подробная структура и динамика внеоборотных активов промышленного предприятия определяется при помощи горизонтального и вертикального анализа баланса, при которых имеется возможность дать оценку произошедших изменений и установить соответствие видового состава внеоборотных активов.

Следующим направлением анализа внеоборотных активов является анализ эффективности использования внеоборотных активов. Методика расчета данных показателей представлена в таблице 1.

Таблица 1. Показатели эффективности использования внеоборотных активов промышленного предприятия

| Показатель | Формула | Характеристика |
|---|--|---|
| Внеоборотные активы — общая величина | | |
| Отдача ВНА | Впродаж/ВНАср | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу внеоборотных активов предприятия. |
| Емкость ВНА | ВНАср /Впродаж | Показывает стоимость внеоборотных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции |
| Рентабельность ВНА | ЧП /ВНАср | Отражает степень эффективности использования внеоборотных активов. |
| Расширенная модель факторного анализа рентабельности внеоборотных активов | $ЧП/ВНА * OA/OA = ЧП/OA * OA/ВНА = Roa - Коa/вна$, где OA — оборотный активы предприятия; Roa — рентабельность оборотных активов; Коa/вна — коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов | |
| Нематериальные активы | | |
| Отдача НМА | Впродаж НМАср | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу нематериальных активов предприятия |
| Емкость НМА | НМАср Впродаж | Показывает стоимость нематериальных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции |
| Рентабельность НМА | ЧП НМАср | Отражает степень эффективности использования НМА |
| Основные средства | | |
| Фондоотдача | Впродаж ОСср | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу основных средств предприятия |
| Фондоёмкость | ОСср Впродаж | Показывает стоимость основных средств, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной продукции. Снижение фондоёмкости означает экономию труда, овеществленного в основных фондах, участвующих в производстве |
| Фондорентабельность | ЧП ОСср | Отражает степень эффективности использования ОС. Характеризует сколько рублей прибыли приходится на 100 рублей основных фондов |
| Фондовооруженность | ОСср ССЧ | Характеризует стоимость основных средств, приходящихся на одного работника |

Таким образом, внеоборотные активы наиболее полно характеризуют имущественное положение компании. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Анализ эффективности использова-

ния внеоборотных активов на предприятии проводится в направлении оценки их структуры и динамики и эффективности использования, при этом основным источником информативной базы выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Литература:

1. Богданова Ж. А., Розумная В. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, как основной источник для анализа эффективности использования внеоборотных активов//Синергия наук. — 2018. — № 20. — С. 57–61.
2. Паснюк И. А. Основные подходы к определению последовательности проведения анализа внеоборотных активов на предприятиях//Научные достижения и открытия современной молодежи. — 2017. — № 1. — С. 883–886.
3. Галеева Р. К., Кагарманова А. И. Методика анализа внеоборотных активов предприятия//Теория и практика современной науки. — 2016. — № 12 (18) https://modern-j.ru/domains_data/files/18/Galeeva_Osnovnoy_razdel.pdf

Перспективы и направления реализации стратегии импортозамещения в России

Бурбина Арина Алексеевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Яковенко Светлана Николаевна, доцент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Экономический рост, наблюдавшийся в Российской Федерации с начала 2000-х гг., был обусловлен наращиванием потенциала страны, как сырьевого экспортера. Так же на этот факт положительно влияли стремительно растущие цены на энергоносители в мировой экономике. С 2008 наблюдается их постепенное снижение и стабилизацию и как следствие сокращение темпов прироста валового внутреннего продукта. Данное экономическое явление говорит о том, что экстенсивные факторы экономического роста исчерпаны. В 2014–2016 гг. появился ряд факторов, ухудшающих положение России, таких как: введение санкций иностранными государствами, вследствие обострения международных отношений, а так же резкое существенное снижение цен на мировом рынке энергоресурсов; что в свою очередь привело к обострению существующих внутренних структурных проблем в национальной экономике. В сложившейся ситуации возможной стратегией выхода из кризиса стало импортозамещение, которое включало стимулирование развития научно-технического потенциала общества, в том числе процессы разработки и внедрения инноваций в промышленное производство; качественную трансформацию фундаментальных основ отечественной экономики; а также поиск и диверсификацию источников для интенсивного экономического роста государства.

Долгое время Российская Федерация в своем производстве во многих отраслях успешно использовала импортную продукцию, но проводимая Западными государствами антироссийская политика, имеющая своей целью ухудшение экономического положения страны посредством санкционной политики, продемонстрировала необходимость нового экономико-политического курса.

Импортозависимость отечественной экономики стала угрозой, способствующей снижению уровня экономической безопасности, а так же замедлению темпов экономического роста. Импортозамещение является комплексной

проблемой, которая ориентирована на повышение конкурентоспособности отечественной продукции путем совершенствования конкурентной среды в стране и осуществления структурной перестройки экономики. Это важный этап модернизирования промышленной деятельности страны. Сложность заключается в необходимости его проведения в кратчайшие сроки, но правительство готово предоставлять государственную поддержку, а также совершенствовать подходы в государственном управлении.

Как отмечалось нами ранее, ускорение темпов экономического роста является комплексной проблемой. Необходимо существенно расширять рынки для реализации продукции отечественных производителей, а также находить производственные, инвестиционные и технологические возможности для их освоения. Это будет способствовать выходу на динамичный и устойчивый рост экономики Российской Федерации. Основной задачей деятельности по определению долгосрочных структурных ориентиров экономического роста должна стать работа по выявлению перспективных рынков, которая учитывала бы конкурентные преимущества и национальные возможности.

Таким образом, в настоящее время политика импортозамещения, проводимая правительством страны, является одним из стратегически важных инструментов стимулирования качественного экономического роста.

Отдельные инструменты данной политики прослеживается во многих отраслях народного хозяйства Российской Федерации уже около 25 лет. Тем не менее попытка разработки целостной политики импортозамещения на государственном уровне была предпринята только после введения санкций иностранных государств в 2014 г. При этом стратегию импортозамещения надлежит считать именно как долгосрочную стратегию развития страны, которая предопределена фундаментальными факторами развития мировой экономики.

В экономике Российской Федерации существует ряд факторов, которые обуславливают успешность реализации проводимой экономической политики, таких как:

- наличие свободной квалифицированной рабочей силы;
- принятие мер по увеличению экспорта, который позволяет достигнуть максимума возможного положительного сальдо внешнеторгового баланса;
- присутствие в экономике страны большого количества свободных производственных мощностей;
- ориентация на сочетание высокого качества по максимально возможной низкой стоимости произведенной продукции;
- большая емкость существующих и потенциальных рынков сбыта;
- совместное использование мер по защите внутреннего рынка и поощрения конкуренции. [2]

Ориентирована политика импортозамещения на рост конкурентоспособности продукции отечественных производителей, чему должны способствовать повышение его эффективности, достигнутое путем технологической модернизации, а также разработка и внедрение продуктов, обладающих относительно высокой добавленной стоимостью.

Как уже было отмечено в данной диссертации, повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, в настоящее время особенно актуально, а проведение политики импортозамещения предоставит возможность для создания новых точек роста и диверсификации движущих экономических сил развития страны.

Согласно плану правительства России с 2015 г. по 2020 г. по увеличению доли национальных производителей в общей структуре потребления предполагается снижение общего уровня импортозависимости экономики страны с 98 % до 29,5 %, в частности: [1]

- в отрасли машиностроения с 44 % до 29,5 %;
- нефтегазовые установки с 60 % до 43 %;
- комплектующие для автомобилей с 44 % до 38 %;
- корабли с 55 % до 30 %;
- комбайны с 67 % до 36 %;
- комплектующие самолетов с 92 % до 71 %;
- гусеничные тракторы с 98 % до 53 %.

Согласно публичным выступлениям Президента Российской Федерации, в первую очередь замещение иностранных продуктов отечественными должно происходить в ключевых сферах, таких как биотехнологии, медицине, высокотехнологичной продукции, а также в агропромышленном комплексе. [4]

Острой проблемой, тормозящей процесс импортозамещения в продуктовой сфере, является доступ продукции отечественных производителей в розничные магазины. [5] Несмотря на постоянно растущие объемы производства, продукция отечественного агропромышленного сектора недостаточно представлена у ритейлеров. При чем это не является виной продавцов, часто это ситуация обусловлена не удовлетворительно налаженной инфраструктурой

(на этапе переработки, хранения, упаковки, логистики до места переработки и/или продажи). Решение данной проблемы сейчас является ключевой задачей у региональных властей. Благодаря успеху в ее преодолении около четверти регионов отмечают рост показателей производительности по категориям: молоко, мясо, растительная продукция.

Так же остро стоит проблема наращивания производства сельскохозяйственной техники и помощи агропроизводителям в ее приобретении, которая стоит на стыке сельского хозяйства и промышленности. Предприятия и регионы, которые уделяют внимание решению данной проблемы, становятся стратегически важными и их развитию уделяется пристальное внимание со стороны федеральных властей.

В текущих условиях основными инструментами поддержки и развития импортозамещения в промышленном секторе является сочетание государственных заказов и федеральной помощи производителям. В настоящее время лидерами становятся регионы, демонстрировавшие успехи до наступления кризиса 2014 г. Согласно Национальному рейтингу инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, основанному на опросе более 400 тысяч респондентов, [6] в 2018 г. ведущими по инвестиционной привлекательности были признаны: Тюменская область, республика Татарстан, Тульская область, Краснодарский край, Воронежская область.

Инициатива региональных властей по развитию импортозамещения должна с одной стороны поощряться на федеральном уровне, с другой жестко контролироваться, чтобы избежать инцидентов по имитации деятельности в этом направлении.

Поскольку полное импортозамещение экономически нецелесообразно и невозможно, а высокий уровень импортозависимости негативно влияет на технологическую, социальную, а также экономическую безопасность, то в этих условиях становится важно определение и использование принципов проводимой политики импортозамещения, которые позволили бы сформировать оптимальную отраслевую пропорцию импортозависимости и импортозамещения в Российской Федерации. [3]

Первый принцип основывается на том, что ведущая роль в развитии отечественной экономики, а также организации новой промышленной революции должна принадлежать машиностроению. Это объясняется тем, что эта отрасль производства тесно связана с другими, обеспечивая их устойчивое развитие и бесперебойное функционирование, и считается ключевой в экономике страны. Машиностроение является технологическим «локомотивом», требующим высокого уровня развития научно-технического потенциала общества. Развитие этой отрасли ведет за собой развитие всех остальных отраслей народного хозяйства, влияет на величину внутреннего валового продукта, посредством увеличения производительности экономики, а также на социальную, технологическую, продовольственную и экономическую безопасность страны.

В настоящее время предприятия Российской Федерации в основном относятся к четвертому технологическому укладу, доля перешедших к пятому, который возник в развитых странах в конце 20 века, невысока и составляет 10% [7]. Для того, чтоб страна могла совершить переход необходимо привлекать инвестиции в отечественную отрасль машиностроения, отдавать ее продукции приоритет, разумно ограничивая импорт в данной области.

Модернизированная продукция машиностроения в свою очередь должна поставляться в другие отрасли народного хозяйства, тем самым ускоряя в них рост темпов производительности, что в итоге приведет к повышению конкурентоспособности отечественной промышленной и продовольственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Развитие данной сферы будет ускорять научно-технический прогресс за счет освобождения части экономически активного населения от монотонной и рутинной работы, при одновременном повышении требований уровня образования к наемным сотрудникам.

Проблема высокого уровня импортозависимости российских производств зачастую связана с морально и технически устаревшими основными фондами предприятий, особенно их активной части. Их быстрая модернизация под потребности экономических субъектов при слабом развитии отечественного машиностроения не представляется возможной. Все это приводит к неспособности производить конкурентоспособную продукцию для экспорта и внутреннего рынка. Поэтому развитие собственной развитий машиностроительной отрасли становится приоритетной задачей импортозамещения в Российской Федерации.

Второй принцип, на котором необходимо строить политику импортозамещения в Российской Федерации, — это учет региональных особенностей экономики, ее строения и функционирования.

Для развития разных регионов исторически сложились разные географические, культурные и социальные условия, так же отличаются протекающие в них экономические процессы. Это обуславливает необходимость индивидуального подхода при планировании стратегии импортозамещения и роли субъекта Российской Федерации в нем. Учитывая специфику экономической системы региона, можно подобрать наиболее подходящие уникальные инструменты управления процессом импортозависимости для конкретного субъекта.

Таким образом, беря в расчет, что экономическая система региона сложная, динамическая и способная к саморазвитию, при этом встроена в национальную система, то следует учитывать характер взаимодействия протекающих в ней процессов, при формировании стратегии импортозамещения на государственном уровне.

Третьим принципом является построение эффективного механизма сотрудничества между импортозависимыми и импортозамещающими экономическими субъектами Российской Федерации, а также между российскими

и иностранными государствами на условиях обмена опытом и знаниями.

Необходимость такой коллаборации обусловлена тем, что многие знания нельзя с одной стороны приобрести, а с другой быстро развить. Быстрый обмен новейшими открытиями в различных сферах, способствует разработке системных, сложных технологий, создание которых отложилось бы, если бы регионы действовали в одиночку.

Что касается сотрудничества с экономическими субъектами других стран, то предполагается их построение на условиях равенства, а также соразмерного вклада в интересующие все стороны исследования и взаимовыгодной деятельности.

При условиях высокого уровня импортозависимости, когда не хватает своей научной базы для развития тех или иных отраслей, коллаборация становится необходимым и эффективным инструментом, позволяющим быстрее сокращать технологическое отставание.

Следовательно, построение эффективного механизма сотрудничества между импортозависимыми и импортозамещающими экономическими субъектами позволит сформировать стратегически важную синергию, что в свою очередь через влияние на технологическую безопасность будет положительно воздействовать на уровень экономической безопасности.

Четвертый принцип, на котором следует строить политику импортозамещения, предполагает учет циклического характера развития экономической системы.

Обусловлена необходимость его учета тем, что в каждой фазе цикла на экономическую систему влияет ряд факторов, которые требуется принимать во внимание. Снижение и наращивание темпов импортозамещения на разных этапах могут помочь преодолеть кризисы с минимальным ущербом для экономики страны.

При этом нужно брать в расчет и то, что процессы экономического роста и импортозамещения, являясь стимулами друг для друга, имеют взаимное влияние, таким образом, экономический рост (особенно достигнутый сырьевым экспортом) способствует усилению импортозависимости, вследствие чего в экономике начинается голландская болезнь и возникает необходимость импортозамещения, что в свою очередь ведет к экономическому росту.

Пятый принцип, учет которого необходим, подразумевает увеличение количества инвестиций (в том числе и государственных), в перспективные отрасли регионов, которые образуют основу для формирования оптимальной структуры импортозамещения.

Многие отрасли в рамках регионов и страны являются взаимосвязанными и взаимозависимыми. Принцип предполагает выделяет наиболее существенные для технологической, экономической, продовольственной безопасности сферы и инвестировать в них, рассчитывая на то, что остальные отрасли получают рыночный стимул к импортозамещению без административного вмешательства (в рамках страны такой отраслью является машиностроение).

Таким образом, в первую очередь замещение иностранных продуктов отечественными должно происходить в ключевых сферах, таких как биотехнологии, медицине, высокотехнологичной продукции, а также в агропромышленном комплексе. Процесс импортозамещения следует поддерживать и контролировать на федеральном уровне.

Поскольку полное импортозамещение экономически нецелесообразно и невозможно, а высокий уровень импортозависимости негативно влияет на технологическую, социальную, а также экономическую безопасность, то в этих условиях становится важно определение и использование принципов проводимой политики импортозамещения, которые позволили бы сформировать оптимальную отраслевую пропорцию импортозависимости и импортозамещения в Российской Федерации, таких как:

- ведущая роль в развитии отечественной экономики, а также организации новой промышленной революции должна принадлежать машиностроению;

- учет региональных особенностей экономики, ее строения и функционирования;
- построение эффективного механизма сотрудничества между импортозависимыми и импортозамещающими экономическими субъектами Российской Федерации, а также между российскими и иностранными государствами на условиях обмена опытом и знаниями;
- учитывание циклического характера развития экономической системы;
- увеличение количества инвестиций (в том числе и государственных), в перспективные отрасли регионов, которые образуют основу для формирования оптимальной структуры импортозамещения.

Таким образом, успешная реализация политики импортозамещения способна ускорить темпы экономического роста страны и стать драйвером коллаборации регионов, что будет способствовать повышению уровня экономической безопасности Российской Федерации.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
2. Алёхина Т. А. Перспективы реализации стратегии импортозамещения в экономике России / Мировая и региональная экономика. — 2016. — № 3 (37). — С. 56–62.
3. Лобанова Е. В. Принципы формирования экспортно-импортного баланса в реализации процесса импортозамещения в региональных экономических системах России. / Вестник Пермского университета. — 2017. — № 4. — С. 609–631.
4. Официальный сайт информационного агентства РБК [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/20/01/2015/54be941b9a79473ac2a44d29> (Дата обращения 10.05.19).
5. Официальный сайт Российской газеты — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://rg.ru/2018/11/29/reg-sibfo/pochemu-v-krupnyh-torgovyh-setiah-sibiri-ne-hvataet-mestnyh-produktov.html> (Дата обращения 10.05.19).
6. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (Дата обращения 07.05.19).
7. Официальный сайт журнала «Наука и жизнь» — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.nkj.ru/archive/articles/17800/> (дата обращения 13.05.19).

Управление запасами как способ повышения эффективности использования оборотных средств

Варфоломеев Антон Игоревич, студент магистратуры

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В данной статье рассматриваются основные проблемы и вопросы, связанные с управлением запасами, оборотными средствами предприятия, а также анализируются и предлагаются основные методы совершенствования методов управления запасами с целью повышения эффективности использования оборотных средств предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, запасы, инвентаризация, модель EOQ, метод ФИФО.

Inventory management as a way to improve the efficiency of current assets

This article discusses the main problems and issues related to the management of stocks and current assets of an enterprise, and also analyzes and suggests basic methods for improving inventory management with a view to improving the efficiency of using current assets of an enterprise.

Keywords: *current assets, stocks, inventory, EOQ model, FIFO method*

Оптимальный запас сырья и материалов защищает организацию в случае, когда не хватает необходимых оборотных средств, от остановки производственных процессов или финансовых трат, связанных с приобретением более дорогих материалов-заменителей. Приобретение большой партии запасов хоть и ведет к появлению больших оборотных средств и замораживанию денежных средств, но дает оптовых скидок, предлагаемых производителями. Наличие в запасе большого количества готовой продукции снижает вероятность дефицита продукции при резком увеличении спроса. Помимо этого, организация, имея большой запас готовой продукции, может предложить скидку своим покупателям, тем самым влияя на сбыт своей продукции. Цель финансового менеджера — определить и сравнить расходы и преимущества, связанные с наличием оборотных средств.

Политика управления товарными и материальными запасами определяется, в первую очередь, тем, в какой отрасли работает предприятие и устанавливается руководством организации, включающим производственников, снабженцев и финансистов.

То, насколько важно управлять товарно-материальными запасами, определяется тем, что их избыточное количество оказывает влияние на рентабельность организации поскольку:

- товарно-материальные запасы уменьшают коэффициент оборачиваемости;
- наличие большого объема запасов товарно-материальных ценностей требуют больших издержек на хранение и содержание, поэтому избыток запасов уменьшает уровень прибыли.

Основной целью финансового менеджера в сфере управления товарно-материальными запасами при помощи правильных методов уменьшить до минимума инвестиции в эту категорию оборотных активов.

Главная задача управления запасами — создание возможностей для бесперебойного производства продукции в необходимом объеме и в определенные сроки и достижение при этом полной реализации при минимуме издержек на хранение оборотных средств.

Управленцу в отношении оборотных средств необходимо решать такие вопросы:

- какое количество каждого вида материалов и готовой продукции для хранения организации необходимо иметь на складе;
- какое количество каждого вида материалов и готовой продукции нужно заказать;
- когда именно нужно сделать заказ?

Преимущества сохранения высокого уровня оборотных средств заключается в том, что организация способна

получить экономию во времени благодаря хорошо настроенного процесса производства и реализации; организация получает свободу в отношении осуществления закупок и быстрого выполнения заказов (увеличивается эластичность в выборе контрагентов, обеспечивается непрерывность технологического процесса и т. д.).

Как уже говорилось, поддержание высокого уровня оборотных средств влияет на увеличение издержек.

Расходы по хранению и содержанию оборотных средств включают издержки на хранение и транспортировку, а также упущенную выгоду от денежных ресурсов, замороженных в избыточных запасах. Дополнительный ущерб — риск старения продукции, естественные убыли, усушки и прочее.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что основной принцип управления запасами может быть следующим: организация должна наращивать запасы до тех пор, пока общая экономия от поддержания высокого уровня оборотных средств превышает общие издержки по их содержанию.

Для этого используются разные способы контроля товарно-материальных оборотных средств, в частности метод ABC, модель ОРЗ и другие.

Управление оборотными средствами включает в себя определение возможной системы их контроля. Есть много систем, от самых простых до чрезвычайно сложных, использование которых зависит от размера организации и характера оборотных средств. Имеет смысл использовать метод ABC, в соответствии с которым производственные запасы делятся на три категории по уровню важности отдельных видов в зависимости от их удельной стоимости:

- категория А состоит из небольшого количества самых ценных видов ресурсов, требующих постоянного и скрупулезного учета и контроля (возможно, даже ежедневного), для этих запасов необходим расчет оптимального размера заказа;
- категория В включает в себя не такие дорогостоящие виды оборотных средств, которые проверяются при ежемесячной инвентаризации; для запасов этой категории, как и категории А, можно использовать методику определения оптимального размера заказа;
- категория С состоит из широкого ассортимента оставшихся малоценных видов производственных оборотных средств, приобретаемых сразу в больших количествах. [3]

Инвентаризация — периодический учет имеющегося у организации имущества, запасов, готовой продукции на складе с целью перепроверки их наличия и целостности, а также для соотношения их соответствия ведомостям учета материальных запасов. Данные, полученные при проведе-

нии инвентаризации необходимо вносить в инвентарную опись (карточку), где отражают всю информацию об инвентарном объекте: наименование, инвентарный номер, нормы амортизации, приводятся записи о реконструкции, модернизации, капитальном ремонте, перемещении и выбытии объекта. С точки зрения финансового управления инвентаризация применяется для сравнения реальных данных с данными, указанными в балансовой отчетности для изъятия поврежденных, недоиспользуемых или неиспользуемых активов.

Модель ЕОQ — модель оптимального размера заказа (ОРЗ), она основывается на распределении расходов, связанных с товарно-материальными запасами, на издержки хранения и издержки заказа и позволяет определять оптимальное количество и сроки приобретения сырья и материалов.

Издержки хранения состоят из стоимости хранения оборотных средств, капитальные затраты, амортизационные расходы, складские расходы, проценты на капитал, инвестированный в ресурсы, страхование, износ, хранение и т. д. Издержки хранения изменяются пропорционально изменению среднего количества оборотных средств.

Расходы, связанные с заказом товарно-материальных ресурсов (стоимость выполнения заказа), включают в себя стоимость размещения заказа, в том числе расходы на производство и организацию, отгрузку и транспортировку.

При помощи данной модели можно определить оптимальный размер необходимого количества оборотных средств и время возобновления данного уровня оборотных средств, учитывая время на выполнение заказа.

Оптимальный размер заказываемых оборотных средств — это размер заказа, при котором будут минимальные издержки. Но не стоит забывать о, что организации необходимо иметь резервные оборотные средства. [4]

Вопросы, связанные с выявлением и поддержанием оптимального уровня оборотных средств, крайне важны для правильного функционирования организации.

Учитывая все вышесказанное, для финансового менеджмента организации крайне важное значение приобретает правильный выбор метода оценки фактической себестоимости материально — производственных оборотных средств, как уже находящихся в производстве, так и оставшихся на хранении. Для этого организация может использовать разные методы оценки оборотных средств. Следует отметить, что в зависимости от использования того или иного метода оценки материально — производственных оборотных средств могут существенно различаться показатели чистой прибыли компании. Предприятие само выбирает метод оценки, в зависимости от особенностей его финансово — хозяйственной деятельности.

Способ оценки исходя из определения себестоимости каждой единицы приобретаемых оборотных средств — это учет их движения по фактической себестоимости. В случае применения данного способа нужно понимать точную адресную принадлежность всех приобретаемых товарно-материальных оборотных средств к производимым товарам.

Из-за того, что это очень сложно сделать, происходит ограничение возможностей применения данного метода, несмотря на его точность. Метод применяется организациями, выполняющими специфические заказы на изготовление продукции, или производят операции с достаточно небольшим количеством дорогостоящих изделий.

Оценка оборотных средств по средней себестоимости основывается на применении соответствующих формул расчета средних величин. Приближенность результата компенсируется простотой и объективностью исчислений. [2]

Оценка по методу ФИФО основывается на допущении, что запасы применяются в той же последовательности, в какой они приобретаются организацией, т. е. запасы, поступившие в производство первыми, оцениваются по стоимости первых по времени закупок. Последствием применения данного метода является то, что остатки оборотных средств на конец периода оцениваются практически по их фактической себестоимости, а себестоимость реализованной продукции оценивается по стоимости наиболее ранних закупок. В случае применения метода ФИФО организация может стремиться повысить стоимость реализуемой продукции, основываясь на повышении цен на материально — производственные запасы, хотя в процессе производства данной продукции использовались запасы, приобретенные до повышения цен на них. В случае использовании метода ФИФО чистая прибыль оказывается завышенной даже при неизменности цен на продукцию.

Основная задача предприятия в управлении товарно-материальными запасами — разработать политику, используя которую можно достичь оптимальных инвестиций в товарные запасы.

Эффективность управления организацией в большой степени зависит от анализа и управления товарными запасами. Это связано с тем, что они могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия. Нарушение оптимального уровня оборотных средств может привести к убыткам в деятельности предприятий, поскольку увеличивает расходы по хранению этих оборотных средств, отвлекает из оборота ликвидные средства; увеличивает опасность обесценивания этих товаров и снижения их потребительских качеств; приводит к потере клиентов, если это вызвано нарушением каких-либо характеристик товаров и т. д.

Таким образом, эффективное управление запасами: увеличивает коэффициент оборачиваемости оборотных средств; снижает объемы списаний устаревших или испорченных оборотных средств; уменьшает простои или потери сбыта из-за отсутствия оборотных средств; повышает чистую прибыль; способствует увеличению оборота активов;

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что политика управления товарными запасами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных средств, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. От 28.03.2017) [Электронный ресурс]. Российская газета [официальный сайт]. URL: <https://rg.ru/2008/05/22/gk-2-dok.html> (дата обращения 02.04.2019).
2. Ефимова О. В. Анализ оборотных активов организации / Бухгалтерский учет/, 2015. С. 79–86.
3. Зудилин А. П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. — М.: Изд-во РУДН, 2015. С. 127–142.
4. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. Г. Финансовый анализ: учебное пособие. — М.: Приор, 2015. С. 211–219.

Современные способы привлечения финансовых ресурсов строительными компаниями

Вахитов Тимур Рашидович, генеральный директор
ООО СК «Железный договор» (г. Елабуга, Республика Татарстан)

Статья посвящена аналитическому осмыслению актуальной проблемы в сфере управления предприятием — формированию финансовых резервов строительными предприятиями. Охарактеризованы место и сущность формирования финансовых резервов в содержании современных концепций управления строительным предприятием. Обоснована актуальность и важность формирования финансовых резервов со стороны успешности и конкурентоспособности современного строительного предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, финансовые ресурсы, инвестиции, строительство, строительные предприятия, компании.

The article is devoted to analytical understanding of the actual problem in the field of enterprise management — the formation of financial reserves by construction enterprises. The place and essence of the formation of financial reserves in the content of modern concepts of management of a building enterprise are characterized. The relevance and importance of the formation of financial reserves on the part of the success and competitiveness of a modern construction enterprise has been substantiated.

Keywords: resources, financial resources, investments, construction, construction enterprises, companies.

Постановка научной проблемы и ее значение. Инвестиционная деятельность современного предприятия — это важное направление в работе с финансовыми ресурсами, состоящее из набора определенных принципов, которые реализуются финансовыми службами предприятий. Она есть не что иное, как стратегическая линия поведения и развития в обеспечении предприятия финансовыми ресурсами, и имеет большое влияние на деятельность предприятия, его приоритеты и цели. Главным объектом инвестиционной деятельности, понятно, являются финансовые ресурсы. От характера формирования этих ресурсов во многом зависит уровень эффективности не только инвестиционной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия. Инвестиционные ресурсы предприятия представляют собой все формы капитала, привлекаемого им для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования [1]. Поэтому, нахождение новых форм привлечения финансовых ресурсов является для руководства предприятием одним из приоритетных направлений стратегического управления.

Анализ последних достижений и публикаций. Несмотря на то, что проблема привлечения финансовых ре-

сурсов занимает важное и значительное место в стратегическом управлении предприятием, этот вопрос остается предметом многочисленных исследований отечественных и зарубежных специалистов, таких как: Воробьева И. М. [11], Баффетт У. [9], Прохорова И. А. [12], Ковалев В. В. [13], и многих других.

Цель данной статьи — рассмотрение современных способов привлечения финансовых ресурсов предприятиями. Достижение цели обеспечивается реализацией следующих заданий:

- раскрыть суть и содержание инвестиционной деятельности современного предприятия.
- рассмотреть особенности формирования финансовых ресурсов предприятия.

Изложение основного материала. Все формы и направления инвестиционной деятельности современного предприятия производятся за счет создаваемых им инвестиционных ресурсов. Характер формирования данных ресурсов во многом определяет уровень выполнения эффективности, не только инвестиционной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия. Инвестиционные ресурсы предприятия являются формами капитала, который привлека-

ется предприятием для выполнения вложений в объекты реального или финансового инвестирования [1].

Главными источниками формирования инвестиций в индустриально развитых странах с высоко развитой рыночной экономикой представляют собой собственные средства корпораций в виде не распределенной прибыли и амортизационных отчислений. Они могут дополняться некоторой долей доходов, полученных от реализации собственных ценных бумаг (акций, или облигаций), а также кредитов, полученных на рынке ссудного капитала.

Эффективность данного вида финансирования и его уровень напрямую зависят от удельного веса собственных источников финансирования в общем объеме ресурсов корпораций. В практике промышленно-развитых стран (США, ЕЭС, Канада, Япония) его считают высоким, в том случае, когда доля собственных средств инвестиций превышает 60% от общего размера финансирования (внешнего и внутреннего) [2].

Другими словами, рост капиталовложений приводит к увеличению производительности труда, а также более полной загрузке производственной мощности предприятия, способствует развитию научно-технического прогресса в производственной деятельности предприятия. И также, уменьшение реальных вложений (решение не инвестировать средства в экономику) имеет свои, далеко идущие, последствия. Таким образом, можно сделать вывод, что наличие достаточных инвестиционных ресурсов, а также их правильное использование составляет долгосрочный фактор развития национальной экономики [3].

Обоснованием стратегии финансирования инвестиционного проекта является выбор метода финансирования, определение источника финансирования инвестиций, их структуры.

Метод финансирования инвестиционного проекта представляет собой способ привлечения инвестиционных ресурсов с целью обеспечения финансовой реализуемости проекта.

Источниками финансирования инвестиционных проектов являются денежные средства, которые используются в роли инвестиционных ресурсов. Они подразделяются на собственный капитал (внутренние) и привлеченный и заемный капитал (внешние) [4].

Собственный капитал (самофинансирование) обеспечивается предприятием, планирующим осуществить инвестиционный проект. Самофинансирование предполагает использование внутренних резервов предприятия — акционерного (уставного) капитала, потока средств, формируемых в процессе деятельности предприятия, и прежде всего, прибыли и амортизационных отчислений [5].

Привлеченный (заемный) капитал подразумевает использование внешних, привлеченных источников: финансовых институтов, населения, не финансовых компаний, иностранных инвесторов, государства, или же дополнительных вкладов учредителей предприятия. Он осуществляется путем аккумуляции привлеченных (долевые средства финан-

сирования) и заемных (кредитные средства финансирования) инвестиционных ресурсов.

Каждый используемый источник финансирования имеет как определенные достоинства, так и недостатки. Поэтому, реализация какого-либо инвестиционного проекта нуждается в стратегии финансирования, анализе альтернативных методов и источников финансирования, тщательной разработке схемы финансирования.

Принятая схема инвестирования должна обеспечивать [6]:

- необходимый объем финансирования для выполнения инвестиционного проекта в полном объеме и на каждом этапе расчетного периода;
- оптимизацию структуры источников финансовых инвестиций;
- снижение финансовых затрат и рисков инвестиционного проекта.

Дадим характеристику основным методам финансирования инвестиционных проектов.

Акционирование (и иные взносы в уставный капитал) предполагает долевое финансирование инвестиционных проектов. Долевое финансирование может выполняться в следующих формах: проведение дополнительной эмиссии акций компании, которая является по своей организационно-правовой форме акционерным обществом, с целью обеспечения выполнения инвестиционного проекта [7].

Компании с иной организационно-правовой формой привлекают дополнительные средства, предназначенные для выполнения инвестиционного проекта, путем инвестиционных вкладов, взносов, паев учредителей или приглашают внешних соучредителей в уставный капитал.

Основными видами кредитного финансирования являются инвестиционные банковские кредиты и целевые облигационные займы.

Инвестиционные банковские кредиты представляют одну из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов тогда, когда предприятия не могут обеспечить их выполнение за счет внутренних инвестиций и эмиссии ценных бумаг.

Привлекательность данного вида инвестирования объясняется, прежде всего [8]:

- возможностью создания гибкой схемы инвестирования;
- отсутствием дополнительных затрат, которые связаны с размещением ценных бумаг;
- эффектом финансового рычага, который позволяет увеличивать рентабельность внутреннего капитала в зависимости от соотношения внутреннего и внешнего капитала в составе инвестируемых средств и стоимости заемных средств;
- уменьшением облагаемой налогами прибыли в счет отнесения процентных выплат на затраты, включаемые в себестоимость.

Целевые облигационные займы являются выпуском предприятием-инициатором корпоративных облигаций,

средства от которых предназначены для инвестирования конкретного проекта.

Выпуск корпоративных облигаций позволяет привлечь средства для инвестиционного проекта на более выгодных в сравнении с банковским кредитом, условиях [9]:

- нет необходимости в залоговом обеспечении;
- имеется возможность для предприятия-эмитента привлечь большой объем средств на долгосрочной основе при значительно меньшей стоимости заимствования, при этом получая прямой доступ к финансовым ресурсам мелких инвесторов;
- погашение долга по облигациям, происходит, преимущественно, по окончании срока действия займа, что позволяет обслуживать долг за счет доходов, генерируемых проектом;
- проспект эмиссии содержит только общее описание инвестиционного проекта, что исключает надобность представления кредиторам полного бизнес-плана инвестиционного проекта;
- предприятие-эмитент может не предоставлять каждому покупателю облигаций финансовую информацию кроме той, которая есть в проспекте эмиссии;
- в случае возникновения осложнений, которые связаны с выполнением инвестиционного проекта, предприятие-эмитент, может выкупить собственные облигации, при этом, цена облигаций может быть меньше полученных при первичном размещении облигаций;
- в силу разрозненности держателей облигаций уменьшается вероятность вмешательства держателей в деятельность предприятия;
- предприятие-эмитент имеет возможность оперативно управлять задолженностью.

Бюджетное финансирование инвестиционных проектов осуществляется, преимущественно, посредством финансирования в границах целевых программ и финансовой поддержки. Оно подразумевает применение бюджетных средств в следующих формах: инвестиции в уставные капиталы существующих или создаваемых предприятий, бюджетных кредитов, предоставления субсидий и гарантий.

В Российской Федерации финансирование инвестиционных проектов по целевым программам связано с выполнением федеральных инвестиционных программ, муниципальных, региональных и ведомственных целевых программ [10].

В настоящее время данные формы финансирования инвестиционных проектов встречаются довольно редко, но в условиях существующего кризиса о них стали задумываться все чаще, как инвесторы, так и представители власти.

К более современным методам финансирования инвестиционных проектов относятся следующие формы финансирования:

- для финансирования в крупных размерах приоритетными источниками являются: иностранные банки,

стратегические инвесторы, публичная эмиссия, облигации и конвертируемые облигации.

- финансирование в малом количестве можно получить из таких источников, как банки России, инвестиционные фонды частного типа (зависит от фонда), «фонды помощи», лизинг.

1. Различные источники имеют широкий диапазон размеров предлагаемого финансирования:

- 1) Российские банки: 5000 долл. — 30 млн долл.
- 2) Иностранные банки: 5 млн долл. — 100 млн долл.
- 3) Частные инвестиционные фонды: 500 000 долл. — 100 млн долл.
- 4) Фонды «помощи»: 25 000 долл. — 100 млн долл.
- 5) Стратегические инвесторы: 10 млн долл. — 200 млн долл.
- 6) Публичная эмиссия акций: 10 млн долл. — 300 млн долл.
- 7) Публичная эмиссия облигаций: 50 млн долл. — 300 млн долл.
- 8) Публичная эмиссия конвертируемых облигаций: 30 млн долл. — 300 млн долл.
- 9) Частное размещение облигаций: 5 млн долл. — 100 млн долл.
- 10) Лизинг: 10 000 долл. — 20 млн долл.

2. Размер предприятия также учитывается при определении источника по средствам следующего:

- 1) Некоторые источники финансирования требуют, чтобы предприятие было хорошо известно, для того чтобы добиться успеха (публичная эмиссия, выпуск облигаций, выпуск конвертируемых облигаций).

- 2) Акции более крупных предприятий обычно бывают более ликвидными; это является предметом внимания некоторых источников финансирования (портфельные инвесторы — частные фонды).

- 3) Некоторые фонды «помощи», наоборот, имеют мандат на инвестирование в малые и средние предприятия.

3. Различные источники краткосрочного финансирования требуют различных видов обеспечения:

- 1) Стратегические инвесторы хотят осуществлять контроль над оперативными и другими решениями;

- 2) Частные фонды и фонды «помощи» могут захотеть иметь представителя в совете директоров;

- 3) Иностранные банки могут иметь строгие условия предоставления кредитов;

- 4) Российские банки меньше заинтересованы в осуществлении контроля;

- 5) Публичные эмиссии акций, облигаций и т. д. стремятся диверсифицировать состав акционеров, противодействуя получению крупного пакета акций одним акционером.

Проведем анализ каждого из указанных источников долгосрочного финансирования.

Публичная эмиссия акций. Решение о данном виде финансирования зависит от состояния рынка. Предприятие может рассматривать вопрос о публичной эмиссии акций как на российском рынке, так и на иностранном. Комбини-

рование финансов из различных источников дает возможность предприятию привлечь больше средств.

Эмиссия облигаций. Выпуск облигаций в данный момент возможен только крупным российским предприятиям. Такой вид привлечения капитала чрезвычайно редкий в России и, к тому же, очень дорог — нужно выплачивать высокие проценты для того, чтобы покрыть риск инвестора.

Лизинг. Лизинг — это соглашение, определяющее условие, по которому владелец имущества (арендодатель), передает арендатору право на пользование имуществом. Предприятие может брать в лизинг здания, землю и любой вид оборудования. В некоторых случаях лизинг представляет собой простой договор аренды (т. н. «оперативный лизинг»),

тогда, как другие очень напоминают покупку имущества заемными средствами (т. н. «финансовый лизинг»). Благодаря отдельным положениям налогового законодательства, лизинг является экономически выгодным вариантом как арендатору, так и арендодателю, и активно используется арендаторами несмотря на то, что у них есть средства для покупки взятых в лизинг активов.

В заключение хочется отметить, что инвестиции — это важнейший фактор, влияющий на рост ценности предприятия, а, следовательно, и на его развитие в целом. Именно инвестиции позволяют увеличить активы и нематериальные активы предприятия. Поэтому, правомерно утверждать, что инвестиционная деятельность — его целенаправленная и созидательная функция.

Литература:

1. Александров, Ю. Л. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Ю. Л. Александров, Н. Н. Терещенко, И. В. Петрученя. — Красноярск: СФУ, 2014. — 220 с.
2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. — Москва: Финансы и статистика, 2014. — 288 с.
3. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. — Москва: Финансы и статистика, 2013. — 80 с.
4. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учеб. пособие / Л. И. Кравченко. — Минск: Высшая школа, 2015. — 245 с.
5. Крейнина, М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учеб. пособие / М. Н. Крейнина. — Москва: ИКЦ «Дис», 2012. — 224 с.
6. Моляков, Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учеб. пособие / Д. С. Моляков. — Москва: Финансы и статистика, 2013. — 223 с.
7. Стоянов, Е. А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия: учебник / Е. А. Стоянов, Е. С. Стоянова. — Москва: Перспектива, 2014. — 254 с.
8. Кузьмина, А. В. Банки России / А. В. Кузьмина // Коммерсантъ. — 2013. — № 98. — С. 48.
9. Баффетт, У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компанией: учеб. пособие / У. Баффетт. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2015. — 268 с.
10. Галицкий, А. Российский венчурный бизнес: состояние, проблемы, перспективы / А. Галицкий // Рынок ценных бумаг. — 2015. — № 22. — С. 24.
11. Воробьева, И. М. Роль инвестиций в экономике / И. М. Воробьева, А. М. Пономарев // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — С. 572.
12. Прохорова, И. А. Особенности эмиссии ценных бумаг как способа мобилизации инвестиционных ресурсов / И. А. Прохорова // Молодой ученый. — 2015. — № 2. — С. 303–306.
13. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учеб. пособие / В. В. Ковалев. — Москва: Финансы и статистика, 2014. — 432 с.

Структурно-динамический анализ финансовых результатов ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг.

Воронько Марина Славомировна, преподаватель
Колледж электроники и приборостроения (г. Санкт-Петербург)

Структурно-динамический анализ доходов, расходов и прибыли — показателей отчета о финансовых результатах — является первым этапом оценки финансовых результатов деятельности организации. При исследовании доходов и расходов важным является изучение их уровня

и структуры в отчетном и предыдущем периодах, оценка динамики, и выяснение ее причин. Для ознакомления с положением дел на предприятии по данным Отчета о финансовых результатах проведем горизонтальный анализ прибыли ПАО «Газпром» по элементам (табл. 1).

Таблица 1. Горизонтальный анализ прибыли по элементам ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг.

| Показатель | 2016, тыс. руб. | 2017, тыс. руб. | Изменения, тыс. руб. | Темп прироста, % |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|----------------------|------------------|
| Валовая прибыль | 1 704 225 759 | 1 770 099 848 | 65 874 089 | 3,87 |
| Прибыль от продаж | 332 673 919 | 375 511 399 | 42 837 480 | 12,88 |
| Сальдо прочих доходов и расходов | 298 754 819 | -177 115 298 | -475 870 117 | -159,28 |
| Прибыль до налогообложения | 631 428 738 | 198 396 101 | -433 032 637 | -68,58 |
| Чистая прибыль | 411 424 597 | 100 297 977 | -311 126 620 | -75,62 |
| Показатель | 2017, тыс. руб. | 2018, тыс. руб. | Изменения, тыс. руб. | Темп прироста, % |
| Валовая прибыль | 1 770 099 848 | 2 561 142 595 | 791 042 747 | 44,69 |
| Прибыль от продаж | 375 511 399 | 1 024 124 013 | 648 612 614 | 172,73 |
| Сальдо прочих доходов и расходов | -177 115 298 | 173 963 121 | 351 078 419 | 198,22 |
| Прибыль до налогообложения | 198 396 101 | 1 198 087 134 | 999 691 033 | 503,89 |
| Чистая прибыль | 100 297 977 | 933 136 526 | 832 838 549 | 830,36 |

Из таблицы 1 видно, что валовая прибыль по итогам 2017 года выросла на 3,87 %, а прибыль от продаж выросла на 12,88 %, по сравнению с 2016 годом, но при этом чистая прибыль сократилась на 311 126 620 тыс. руб. или на 75,62 % от суммы чистой прибыли в 2016 году. Данное существенное сокращение связано с отрицательным сальдо прочих доходов и расходов в 2017 году. Таким образом, чистая прибыль в 2017 году по сравнению с 2016 годом упала практически в 4 раза. Слабый показатель чистой прибыли связан с масштабной инвестпрограммой «Газпрома»: основные средства идут на инвестиции в строительство трубопроводов, включая «Силу Сибири», «Северный поток-2» и «Турецкий поток». При этом снижение чистой прибыли в 2017 году произошло в основном из-за резкого снижения статьи «прочие доходы» на 48,0 %. Под ней скрываются главным образом курсовые разницы. Если в 2016 году «Газпром» заметно заработал на ослаблении рубля, то в 2017 году закономерно потерял.

По итогам 2018 года наблюдается обратная картина, все показатели прибыли существенно возросли по сравнению с 2017 годом. Валовая прибыль компании увеличилась в 1,4 раза, до уровня в 2,56 триллиона рублей. Прибыль от продаж составила 1,024 триллиона рублей, увеличившись в 2,7 раза.

В 2018 году компания преодолела ряд сложностей и справилась со многими вызовами. Благодаря усилиям стран, работающих в рамках соглашения ОПЕК+, удалось улучшить баланс на нефтяном рынке, тем не менее ситуация остается очень непростой, цены показывают высокую волатильность. Что касается условий работы, формируемых в нашей стране, то макроэкономическая политика правительства и Банка России привела к снижению зависимости курса рубля от нефтяных котировок, экономическому росту, стабилизации инфляции на низких уровнях — для «Газпрома» это повышает предсказуемость внешних факторов. Вместе с тем регуляторная среда во многом сохраняет элементы ручного управления — это касается прежде всего установления НДС на газ для «Газпрома», тарифов на транспортировку газа, механизмов регулирования сегмента нефтепереработки. К тому же в 2019 повышен НДС до 20 %.

Все эти риски компания старается контролировать за счет консервативного подхода к финансовой политике, устанавливая и контролируя лимиты операционных и капитальных затрат, создавая резервы по отдельным направлениям.

Теперь осуществим горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг. (табл. 2).

Таблица 2. Горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг.

| Показатель | 2016, тыс. руб. | | 2017, тыс. руб. | | Темп прироста, % | Отклонения, (+/-) | |
|----------------------------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|-------------------|-------------|
| | Сумма, тыс. руб. | Доля, % | Сумма, тыс. руб. | Доля, % | | Сумма, тыс. руб. | Доля, п. п. |
| Выручка от продаж | 3 934 488 441 | 100,00 | 4 313 031 616 | 100 | 9,62 | 378 543 175 | х |
| Себестоимость | 2 230 262 682 | 56,68 | 2 542 931 768 | 58,96 | 14,02 | 312 669 086 | 2,27 |
| Валовая прибыль | 1 704 225 759 | 43,32 | 1 770 099 848 | 41,04 | 3,87 | 65 874 089 | -2,27 |
| Прибыль от продаж | 332 673 919 | 8,46 | 375 511 399 | 8,71 | 12,88 | 42 837 480 | 0,25 |
| Прибыль до налогообложения | 631 428 738 | 16,05 | 198 396 101 | 4,60 | -68,58 | -433 032 637 | -11,45 |
| Чистая прибыль | 411 424 597 | 10,46 | 100 297 977 | 2,33 | -75,62 | -311 126 620 | -8,13 |
| Показатель | 2017, тыс. руб. | | 2018, тыс. руб. | | Темп прироста, % | Отклонения, (+/-) | |
| | Сумма, тыс. руб. | Доля, % | Сумма, тыс. руб. | Доля, % | | Сумма, тыс. руб. | Доля, % |
| Выручка от продаж | 4 313 031 616 | 100 | 5 179 549 285 | 100 | 20,09 | 866 517 669 | х |
| Себестоимость | 2 542 931 768 | 58,96 | 2 618 406 690 | 50,55 | 2,97 | 75 474 922 | -8,41 |
| Валовая прибыль | 1 770 099 848 | 41,04 | 2 561 142 595 | 49,45 | 44,69 | 791 042 747 | 8,41 |
| Прибыль от продаж | 375 511 399 | 8,71 | 1 024 124 013 | 19,77 | 172,73 | 648 612 614 | 11,07 |
| Прибыль до налогообложения | 198 396 101 | 4,60 | 1 198 087 134 | 23,13 | 503,89 | 999 691 033 | 18,53 |
| Чистая прибыль | 100 297 977 | 2,33 | 933 136 526 | 18,02 | 830,36 | 832 838 549 | 15,69 |

Из таблицы 2 видно, что выручка от продаж в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 9,62%, а себестоимость увеличилась на 14,02% и в структуре выручки стала составлять почти 59% по сравнению с 2016 годом, когда ее доля составляла 56,68%. Большой прирост себестоимости по сравнению с приростом выручки в 2017 году связан с ростом таких статей как продажа газа, предоставление имущества в аренду, услуги по организации транспортировки газа, продажа газового конденсата, продажа других товаров, продукции, работ и услуг.

В 2018 году наблюдается более позитивная ситуация, когда темпы прироста выручки существенно опережают темпы прироста себестоимости. По итогам 2018 года выручка выросла на 20,09%, а себестоимость на 2,97% по сравнению с 2017 годом. При этом и существенно изменилась доля себестоимости в выручке — с 58,96% в 2017 году до 50,55% в 2018 году. Все это повлияло на существенный рост валовой прибыли и прибыли от продаж. При этом доля валовой прибыли в выручке выросла на 8,41 п. п., а доля прибыли от продаж — на 11,07%. Доля чистой прибыли увеличилась на 15,69 п. п. и составляет по итогам 2018 года 18,02% в структуре выручки.

2018 г. для Газпрома стал рекордным по показателю чистой прибыли. Предыдущий рекорд — 882 млрд руб. чистой прибыли — Газпром установил в 2011 г. Этому способствовал рекордный объем поставок газа в дальнее зарубежье в 2018 г. — 201,8 млрд м³, что на 3,8% больше по сравнению с 2017 г. На фоне общей тенденции к росту цен на энергоносители, поднялись и экспортные цены на газ Газпрома. В 2018 г. средняя цена выросла по сравнению с 2017 г. на 24,6% и составила 245,5 долл. США/1000 м³.

Также существенный рост чистой прибыли Газпрома частично обусловлена падением показателя годом ранее.

Как было указано выше, в 2017 г. Газпром снизил чистую прибыль в 4,1 раза по сравнению с 2016 г., до 100,3 млрд руб. В первую очередь, это снижение стало результатом того, что Газпром зарезервировал 2,6 млрд долл. США на выплату Нафтогазу в рамках решения Стокгольмского арбитража. Платить Нафтогазу Газпром не планировал до выяснения всех юридических моментов, но выплату был обязан зарезервировать. Также сказались курсовые разницы, рост инвестпрограммы и долга.

Таким образом, чистая прибыль головной компании ПАО «Газпром» в 2017 году упала более чем в четыре раза — до 100,297 млрд рублей с 411,425 млрд рублей в 2016 году, а в 2018 году выросла в 9,3 раза по сравнению с 2017 годом и составила рекордные 933,137 миллиарда рублей.

В целом можно назвать полученные результаты «Газпрома» довольно успешными. Причинами роста прибыли выступают подорожание газа — основного экспортного товара компании — почти на четверть к уровням 2017 года. «Газпром» больше ориентируется на экспортные рынки и мало зависит от российских макроэкономических показателей. Т. е. рост прибыли и выручки связан, прежде всего, с высокими ценами и объемами поставок газа.

В 2019 году прибыль «Газпрома» все еще будет находиться под давлением инвестиционных расходов и обслуживания долга. Кроме того, замедление темпов роста европейской экономики ставит под сомнение возможный рост показателей прибыли и выручки в 2019 году. Но в 2020 году ситуация может существенно поменяться, так как объемы поставок в дальнее зарубежье увеличатся на фоне завершения масштабных проектов компании, а это, в свою очередь, дает основания полагать, что доходы «Газпрома» вырастут еще сильнее.

Литература:

1. «Газпром» идет на рекорд: чистая прибыль по результатам 2018 года превысит показатели за пять лет. — URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/112645> (дата обращения: 29.04.2019).
2. Впереди экономики. «Газпром» обнародовал данные о доходах за 2018 год. — URL: <https://1prime.ru/energy/20190429/829939119.html> (дата обращения: 29.04.2019).
3. Газпром в 2018 г. увеличил чистую прибыль по РСБУ более чем в 9 раз. Причины весомые. — URL: <https://neftegaz.ru/news/companies/347301-gazprom-v-2018-g-uvelichil-chistuyu-pribyl-po-rsbu-bolee-chem-v-9-raz-prichiny-vesomye/> (дата обращения: 29.04.2019).
4. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Газпром» за 2018 год. — URL: <http://www.gazprom.ru/i/posts/01/851439/gazprom-accounting-report-2018.pdf> (дата обращения: 29.04.2019).

Оценка эффективности оказания дополнительных услуг федеральными государственными учреждениями высшего образования с позиции налогового законодательства

Голотина Елисавета Андреевна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье на основе анализа данных бухгалтерской отчетности с учетом особенностей налогообложения федеральных государственных учреждений высшего образования производится оценка эффективности оказания ими дополнительных услуг (выполнение работ, реализации товаров), не относящихся к образовательным услугам и научно-исследовательской деятельности.

Ключевые слова: федеральные государственные учреждения высшего образования, налоговая нагрузка, налоговые льготы, дополнительные услуги, образовательная деятельность.

В динамично развивающихся условиях современной действительности образовательные организации выступают важными субъектами различных видов правоотношений, в том числе и в сфере налогового права. Специфика налогообложения в системе образования связана с особенностями правового статуса участников образовательных отношений, режимом их деятельности, доходами и имуществом.

Для федеральных государственных учреждений высшего образования, находящихся на общей системе налогообложения, налоговым законодательством предусмотрены следующие льготы:

1. Возможность применения ставки 0% по налогу на прибыль организаций при выполнении следующих условий (статья 284.1. НК РФ):

- наличие лицензии на осуществление образовательной деятельности;
- за налоговый период доходы организации от осуществления образовательной деятельности и от выполнения научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, учитываемые при определении налоговой базы в соответствии с Налоговым кодексом РФ, должны составлять не менее 90 процентов ее доходов.
- в штате организации непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников;

— организация не совершает в налоговом периоде операций с векселями и производными финансовыми инструментами.

2. Освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость образовательных услуг и выполнения научно-исследовательских работ.

Это говорит о том, что если доля доходов от дополнительных видов деятельности, не связанной с оказанием образовательных услуг и выполнением научно-исследовательских работ, превышает 10% от общего объема доходов от приносящей доход деятельности, учреждения высшего образования будут нести налоговую нагрузку по уплате налога на прибыль организаций. Кроме того, оказание дополнительных услуг (выполнение работ, реализация товаров) будут являться объектом обложения налогом на добавленную стоимость. Следовательно, можно сделать вывод о том, что нагрузка по уплате НДС и налога на прибыль ложиться на доходы учреждений высшего образования, полученных от оказания дополнительных услуг (выполнения работ, реализации товаров).

На основании данных бухгалтерской отчетности в таблице 1 произведен расчет доли доходов от оказания образовательных услуг в общей сумме доходов от приносящей доход деятельности федеральных государственных учреждений высшего образования, функционирующих на территории Волгоградской области.

Очевидным является, что доля доходов от образовательной деятельности превышает 90 % только в Волгоградском институте управления — филиале ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». Однако институт не пользовался льготой на налогу на прибыль, по-

скольку является филиалом, а в целом по юридическому лицу ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» согласно данным бухгалтерской отчетности доля доходов от образовательной деятельности в 2016–2018 гг. составляла около 80 %.

Таблица 1. Доля доходов от образовательной деятельности в общем объеме доходов от приносящей доход деятельности федеральных государственных учреждений высшего образования, функционирующих на территории Волгоградской области, в 2016–2018 гг. (млн руб.)

| | Волгоградский институт управления — филиал РАНХиГС | | | Волгоградский государственный университет | | | Волгоградский государственный технический университет | | |
|---------------------------------------|--|-------|-------|---|-------|-------|---|--------|--------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2016 | 2017 | 2018 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Доходы | 211,0 | 223,0 | 219,4 | 389,9 | 384,5 | 430,4 | 876,4 | 1018,1 | 1038,3 |
| Доходы от обр. деятельности | 192,2 | 201,9 | 205,8 | 295,6 | 317,2 | 328,9 | 438,7 | 498,1 | 469,1 |
| Доля доходов от обр. деятельности (%) | 91% | 91% | 94% | 76% | 82% | 76% | 50% | 49% | 45% |

Примечание — составлено автором.

Величина уплаченного в 2016–2018 годах налога на прибыль отражена в таблице 2, кроме того в ней отражены рассчитанные показатели налоговой нагрузки на доходы от дополнительно оказываемых услуг (реализованных товаров, выполненных работ) и эффект от их оказания. Налоговая нагрузка рассчитывалась как отношение уплаченных налога на добавленную стоимость и налога на прибыль к величине доходов от дополнительных видов деятельности учреждений высшего образования.

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о наличии обратной зависимости между нагрузкой по уплате налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, которая ложится на доходы федеральных государственных учреждений высшего образования от оказания дополнительных услуг (выполнения работ, реализации товаров), и долей данных доходов в общем объеме доходов учреждений от предпринимательской деятельности.

Таблица 2. Налоговая нагрузка по налогу на прибыль и НДС на доходы от дополнительных видов деятельности федеральных государственных учреждений высшего образования, функционирующих на территории Волгоградской области, в 2016–2018 гг. (млн руб.)

| | Волгоградский институт управления — филиал РАНХиГС | | | Волгоградский государственный университет | | | Волгоградский государственный технический университет | | |
|--|--|------|------|---|------|------|---|-------|-------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2016 | 2017 | 2018 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Доходы от НИР | 6,2 | 4,6 | 0,6 | 7,7 | 7,6 | 8,0 | 57,5 | 83,4 | 98,8 |
| Доходы от доп. услуг | 12,7 | 16,5 | 12,9 | 86,6 | 59,7 | 93,6 | 380,2 | 436,7 | 470,4 |
| Налог на прибыль | 7,1 | 8,5 | 6,6 | 7,1 | 6,6 | 0 | 8,5 | 11,7 | 6,4 |
| НДС | 0,5 | 2,1 | 1,8 | 4,3 | 3,6 | 5,2 | 21,8 | 33,6 | 49,7 |
| Налог. нагрузка по налогу на прибыль и НДС на доходы от доп. услуг (%) | 60% | 64% | 65% | 13% | 17% | 5% | 8% | 10% | 12% |
| Эффект от оказания доп. услуг | 5,04 | 5,9 | 4,5 | 75,3 | 49,7 | 88,4 | 349,9 | 391,4 | 414,2 |

Примечание — составлено автором.

Кроме того, от доли доходов от дополнительных услуг зависит и показатель эффективности их оказания. Так оказание услуг (выполнение работ, реализация това-

ров), не относящихся к образовательной и научно-исследовательской деятельности, наиболее эффективно в Волгоградском государственном техническом уни-

верситете: доходы от такой деятельности, уменьшенные на величину уплаченных налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, составляли почти 40 % от общего объема доходов учреждения от предпринимательской деятельности. В Волгоградском государственном университете этот показатель равнялся 19 %, 13 % и 20,5 % в 2016, 2017 и 2018 годах соответственно. Доля очищенных от налога на прибыль и НДС доходов от дополнительных видов деятельности в суммарной величине доходов от предпринимательской деятельности в Волгоградском институте управления — филиале РАНХиГС составляла 2 %. Кроме того, налоговая на-

грузка на доходы от дополнительных видов деятельности была более 60 %.

Поскольку возможность применения ставки 0 % по налогу на прибыль для образовательных учреждений действительна только до 1 января 2020 года, на основании проведенного анализа можно рекомендовать федеральным государственным учреждениям высшего образования наращивать объем оказания дополнительных услуг (выполнение работ, реализации товаров), что позволит не только снизить налоговую нагрузку на учреждение и получать дополнительные доходы, но и улучшить качество предоставляемых учреждениями образовательных услуг.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1: от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 01.05.2019 г.) // Справочно-поисковая система «Консультант-плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 01.05.2019 г.) // Справочно-поисковая система «Консультант-плюс».
3. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях // URL: <https://bus.gov.ru/> (дата обращения: 28.05.2019).

Методика расчета налоговой нагрузки на федеральные государственные учреждения высшего образования

Голотина Елисавета Андреевна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье рассмотрены существующие методики расчета налоговой нагрузки, указаны их проблемные аспекты и разработана авторская методика расчета налоговой нагрузки, применимая для федеральных государственных учреждений высшего образования.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, доходы, учреждения высшего образования, источники финансового обеспечения деятельности.

На сегодняшний день не существует законодательно закреплённого определения налоговой нагрузки, поэтому экономисты по-разному трактуют данный термин. На наш взгляд под налоговой нагрузкой следует понимать бремя, которое несет налогоплательщик (как физическое, так и юридическое лицо не зависимо от организационно-правовой формы), вследствие наличия у него обязанностей по уплате налогов и сборов.

У федеральных государственных учреждений высшего образования, как бюджетных, так и автономных, находящихся на общей системе налогообложения, существует обязанность по уплате следующих налогов: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, транспортный налог, налог на имущество организаций, земельный налог. Помимо вышеперечисленных налогов, учреждения высшего образования могут уплачивать и другие платежи, входящие в состав налоговой системы Российской Федерации.

Рассмотрим основные методики расчета показателя налоговой нагрузки.

1. Методика расчета налоговой нагрузки экономического субъекта, применяемая Министерством финансов Российской Федерации.

В данном методе расчет происходит по формуле:

$$НН = \frac{НП}{В + ВД} \times 100\%, \quad (1)$$

где: *НН* — показатель налоговой нагрузки,

НП — сумма всех уплаченных налогов,

В — выручка от реализации товаров (работ, услуг),

ВД — внереализационные доходы.

Данная методика предполагает наличие обратной зависимости показателя налоговой нагрузки от величины выручки.

Некоторые экономисты критикуют данную методику считая, что налоговая нагрузка, рассчитанная по этому ме-

тоту, является только характеристикой налоговой нагрузки произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг), и не дает представления о реальной картине налогового бремени налогоплательщика.

2. Методика расчета налоговой нагрузки, используемая Федеральной налоговой службой Российской Федерации и утвержденная в Приказе ФНС РФ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

По данной методике налоговая нагрузка рассчитывается как отношение величины фактически уплаченных налогов к величине доходов организации. В величину уплаченных налогов не включаются налоги, по которым организация являлась налоговым агентом, а также платежи во внебюджетные фонды.

Данная методика похожа с методикой, утвержденной Министерством финансов Российской Федерации, и используется ФНС для контроля за деятельностью налогоплательщиков путем сопоставления рассчитанного показателя налоговой нагрузки по конкретному экономическому субъекту со среднеотраслевым показателем по виду экономической деятельности.

Федеральной налоговой службой РФ создан онлайн-калькулятор для расчета налоговой нагрузки организаций, находящихся на общей системе налогообложения (<https://pb.nalog.ru/calculator.html>). На данном ресурсе можно рассчитать налоговую нагрузку организации и сравнить ее со среднеотраслевым региональным показателем по ОКВЭД. Однако стоит отметить, что данный ресурс разработан только для коммерческих организаций и в нем отсутствуют коды по ОКВЭД для некоммерческих организаций.

Положительным аспектом расчета налоговой нагрузки по методике ФНС является простота в его использовании.

3. Авторская методика расчета налоговой нагрузки, разработанная Е. А. Кировой [2, с. 83] основывается на следующих аспектах: налоговая нагрузка рассчитывается на основании суммы начисленных налоговых платежей, а не только уплаченных (т. е. сумма уплаченных налогов и недоимка по их уплате); в расчет не включается сумма налога на доходы физических лиц, поскольку организация является налоговым агентом, а не налогоплательщиком, и сумма косвенных налогов (НДС и акцизов).

Кроме того, автор данной методики считает, что налоговую нагрузку следует рассчитывать не только в относительном, но и в абсолютном выражении. Абсолютная налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$АНН = НП + ВП + НД, \quad (2)$$

где: АНН — абсолютная налоговая нагрузка;

НП — уплаченные налоги;

ВП — платежи, уплаченные во внебюджетные фонды;

НД — недоимка по вышеперечисленным платежам.

Относительную налоговую нагрузку следует рассчитывать по следующей формуле:

$$ОНН = \frac{АНН}{ВСС} \times 100\%, \quad (3)$$

где: ОНН — относительная налоговая нагрузка,

ВСС — вновь созданная стоимость, равная разности суммы выручки и внереализационных доходов и суммы материальных затрат, амортизации и внереализационных расходов (или равная сумме затрат на оплату труда, налоговых платежей, платежей во внебюджетные фонды и прибыли).

Положительным аспектом данной методики является то, что вновь созданная стоимость не зависит от величины уплачиваемых налогов и что на объективность расчета показателя налоговой нагрузки по данной методике не влияют отраслевая специфика и размер компании. Однако использование данного метода затрудняет возможность осуществления прогнозирования изменения показателя налоговой нагрузки в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

4. Авторская методика расчета показателя налоговой нагрузки, разработанная М. И. Литвиным [3, с. 52], основана на сопоставлении величины уплачиваемых налогов с источником их уплаты, которым автор считает величину добавленной стоимости, равную разности выручки и материальных затрат или сумме затрат на оплату труда, налоговых платежей, платежей во внебюджетные фонды, прибыли и амортизации.

Отличительной особенностью данной методики является возможность определения доли налоговых платежей не только в выручке организации, но и в прибыли, величине заработной платы, амортизации и т. д. Однако стоит отметить, что в расчет налоговой нагрузки включается налог на доходы физических лиц, хотя организации не несут налогового бремени по данным налогам.

5. Авторская методика расчета налоговой нагрузки, разработанная М. Н. Крейниной [1, с. 71], основана на сопоставлении величины налоговых платежей с источником их уплаты — прибылью. Данная методика позволяет оценить во сколько раз величина чистой прибыли будет превышать величину уплаченных налогов. Недостатком данной методики является то, что в величину налоговых платежей автор предлагает включать сумму НДС.

Существуют и другие авторские методики расчета показателя налоговой нагрузки, которые отличаются друг от друга количеством включаемых в расчет налогов и иных платежей и величиной, с которой данные налоги будут соотноситься.

Анализ вышеперечисленных методик не позволил ответить на следующие вопросы:

1. Какие налоги и платежи следует включать в расчет показателя налоговой нагрузки для организации?

2. В расчет показателя налоговой нагрузки следует включать уплаченные или начисленные налоги?

3. С какой величиной лучше сравнивать налоговые платежи?

Кроме того все методики разработаны для расчета налоговой нагрузки организаций, относящихся к коммерческому сектору экономики, что говорит о невозможности их применения для государственных учреждений, ввиду наличия у бюджетных и автономных учреждений бюджетных и внебюджетных источников уплаты налогов и сборов. Однако не стоит забывать, что на сегодняшний день государственные учреждения, в особенности учреждения высшего образования, являются полноценными участниками рыночных отношений, поэтому для эффективности управления данными организациями расчет показателя налоговой нагрузки является крайне необходимым.

Для решения проблем и ответа на вышеперечисленные вопросы считаем необходимым рассчитывать налоговую нагрузку для государственных учреждений высшего образования по каждому источнику финансового обеспечения деятельности отдельно по следующей формуле:

$$HH_i = \frac{\sum_i^n}{D_i}, \quad (4)$$

Литература:

1. Викторова Н. Г. Анализ налоговых рисков на макро- и микроуровне. Научное издание/ Н. Г. Викторова// СПбТЭИ. СПб.: ТЭИ, 2010. 128 с.
2. Налогообложение: планирование, анализ, контроль: учебное пособие. / Гвоздиков А. В., Голицева Л. Е., Краснолуцкая О. Г. и др. // под ред. Голицевой Л. Е. М., 2009. 272 с.
3. Орлова В. М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятия / В. М. Орлова // «Налоги» (газета). — 2007. — № 31. — С. 51–53.

где: HH_i — нагрузка по уплате налогов и сборов по i -ому источнику финансового обеспечения деятельности учреждения;
 \sum_i^n — сумма уплаченных налогов и сборов, уплаченных за счет i -ого источника финансового обеспечения деятельности учреждения;

D_i — сумма фактически полученных доходов по i -ому источнику финансового обеспечения деятельности учреждения (по кассовому методу).

При этом считаем необходимым в расчет показателя налоговой нагрузки включать все уплачиваемые учреждением налоги и сборы, кроме налога на доходы физических лиц, поскольку учреждения являются лишь налоговыми агентами, и не включать взносы в фонды социального страхования, так как они не входят в состав налоговой системы.

Расчет показателя налоговой нагрузки с применением авторской методики позволит оценить эффективность налогообложения федеральных государственных учреждений высшего образования, выявить его проблемные аспекты и принять соответствующие меры для его оптимизации.

Сравнительная характеристика льготного налогообложения прибыли в целях стимулирования инвестиционной деятельности в различных регионах РФ

Данилов Сергей Сергеевич, студент магистратуры;

Монин Иван Геннадьевич, студент магистратуры;

Тихонова Ксения Алексеевна, студент магистратуры

Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: инвестиционная активность, стимулирование инвестиций, льготное налогообложение, прямые инвестиции, налог на прибыль.

Предоставление налоговых льгот субъектам инвестиционной деятельности является одним из видов государственной поддержки [5, 55, с. 37]. С одной стороны, подобные меры приводят к выпадающим доходам бюджета. С другой стороны, таким образом государственные органы отказываются от части сегодняшних доходов в счёт достижения определённых социальных и бюджетных эффектов в будущем. С точки зрения коммерческой организации налоговые льготы снижают налоговую нагрузку, увеличивают финансовые результаты в виде чистой прибыли, которая может быть использована для развития производства [1, с. 25].

На наш взгляд, в целях целесообразно проанализировать и сравнить вариацию льготных ставок налогообложения по налогу на прибыль среди различных по уровню инвестиционной привлекательности регионов (табл. 1).

Как следует из данных таблицы, все три региона обеспечивают схожую динамику роста ВРП. Наибольший средний прирост инвестиций в основной за рассматриваемый период обеспечивает Тульская область. Однако, с точки зрения доли инвестиций в ВРП ситуация в регионах различна. Стремительное падение такого показателя зафиксировано в Ярославской области с 22,62% в 2014 году

до 15,63 в 2017 году. В Тульской области показатель находится на уровне около 23%, а в Республике Татарстан на уровне 1/3.

В целях более полного понимания такой динамики инвестиционных и макроэкономических показателей проанализируем меры трёх регионов по стимулированию инвестиций (табл. 2).

Таблица 1. Сравнение основных показателей инвестиционной активности в регионах России [5]

| Регион | Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Средний темп роста, % |
|----------------------|----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Тульская область | ВРП, млн.руб. | 411122 | 477537 | 518687 | 555941 | 107,84 |
| | Инвестиции, млн.руб. | 95235 | 105629 | 112561 | 128563 | 107,79 |
| | Доля, % | 23,16 | 22,12 | 21,70 | 23,13 | - |
| Ярославская область | ВРП, млн.руб. | 391462 | 443054 | 469804 | 510631 | 106,87 |
| | Инвестиции, млн.руб. | 88541 | 75437 | 88363 | 79820 | 97,44 |
| | Доля, % | 22,62 | 17,03 | 18,81 | 15,63 | - |
| Республика Татарстан | ВРП, млн.руб. | 1661413 | 1867258 | 1937637 | 2114176 | 106,21 |
| | Инвестиции, млн.руб. | 542781 | 617128 | 636494 | 637611 | 104,11 |
| | Доля, % | 32,67 | 33,05 | 32,85 | 30,16 | - |

Таблица 2. Льготные ставки налога на прибыль и срок их применения для инвесторов в части, зачисляемой в бюджет региона

| Категория налогоплательщиков | Ярославская область [2] | Тульская область [3] | Республика Татарстан [4] |
|--|--|---|---|
| 1. Резиденты особых экономических зон | Не применяется | 1) 2% 0–5 лет; 2) 7% 6–10 лет; 3) 15,5% от 10 лет. | 1) 0% 0–5 лет; 2) 5% 6–10 лет; 3) 13,5% (12,5% в 2017–2020 годах). |
| 2. Участники региональных инвестиционных проектов | 10% не более пяти налоговых периодов | | |
| 3. Участники специальных инвестиционных контрактов | 0% до 2025 г. Либо до окончания срока действия соглашения | | |
| 4. Резиденты территорий опережающего социально-экономического развития | 1) 0% 0–5 лет; 2) 10% 6–10 год; | | 1) 5% 0–5 лет; 2) 10% 6–10 год; |
| 5. Резиденты промышленных парков | Ставка — от 12,5%. Льгота предоставляется на срок от начала реализации проекта до достижения окупаемости, но не более 9 лет | Ставка — 12,5% предоставляется на период окупаемости проекта, но не более 10 налоговых периодов. | Ставка — 13,5% Льгота предоставляется до момента достижения точки окупаемости, но не более 7 лет. |
| 6. Инвесторы, реализующие приоритетные проекты | Ставка — от 12,5%. Льгота предоставляется до момента достижения окупаемости, но не более 9 лет | 16,9%–12,5% в Льгота предоставляется на период окупаемости проекта, но не более 4 налоговых периодов. | 12,5% Льгота предоставляется до момента окупаемости, но не более 7 лет |

Анализ налоговых льгот по налогу на прибыль показал, что субъекты предоставляют в целом равные налоговые каникулы инвесторам в рамках первых четырёх механизмов поддержки, действие которых закреплено федеральным законодательством. Исключение составляет минимальная льгота по налогу на прибыль в Республике Татарстан для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, которая составляет 5%.

Касательно реализации приоритетных проектов ставки налога на прибыль в трёх регионах несколько отличны. В Ярославской области ставка зависит от доли инвести-

ционной деятельности в деятельности всего предприятия и может меняться с течением времени. В Тульской области акцент сделан на долю обновления основных фондов, а льгота также применяется ко всей прибыли организации. В Республике Татарстан ставка одинакова — 12,5%, но применяется она только в отношении прибыли инвесторов, реализующих приоритетный проект. Другое различие состоит в том, что регионы установили разные временные сроки предоставления такой поддержки.

Таким образом, сравнительный анализ льготного налогообложения прибыли не выявил кардинальных отличий

чий между тремя регионами. Однако, динамика объемов привлечения инвестиций, их абсолютная величина и доля в ВРП различны. Соответственно, можно сделать вывод о том, что льготное налогообложение прибыли не явля-

ется ключевым фактором при принятии решения инвестором в рамках рассматриваемых регионов. Налоговая льгота в данном случае выступает в качестве одной из мер поддержки бизнеса, но не стимулом к такой деятельности.

Литература:

1. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. — М.: Юристъ, 2012. — 480 с.
2. Закон Ярославской области от 15.10.2003 года N 45-з (ред. от 31.10.2017) «О ставках налога на прибыль организаций».
3. Закон Тульской области от 28.01.2010 года N 1390-ЗТО (ред. от 20.11.2014) «О льготном налогообложении при осуществлении инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений на территории Тульской области».
4. Закон Республики Татарстан от 02.08.2008 г. N 53-ЗРТ (ред. от 08.10.2013) «Об установлении налоговой ставки по налогу на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков».
5. Федеральная служба государственной статистики [Электрон. ресурс] -Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Организация сопровождения инвестиционных проектов по принципу одного окна на примере Ярославской области

Данилов Сергей Сергеевич, студент магистратуры;

Монин Иван Геннадьевич, студент магистратуры;

Тихонова Ксения Алексеевна, студент магистратуры

Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: государственная поддержка, принцип одного окна, инвестиции, инвестиционные проекты, органы государственной власти.

Проблема наличия административных барьеров и инфраструктурных ограничений всегда стояла перед региональными органами власти. В последние годы в большинстве регионов Российской Федерации в качестве инструмента решения данных проблем применяется принцип одного окна, позволяющий добиться снижения административных барьеров при сопровождении инвестиционных проектов и унификации процедуры взаимодействия инвесторов с органами государственной власти всех уровней. Данный принцип применяется региональными органами власти на основе разработанных ими нормативно-правовых документов.

На территории Ярославской области органом, уполномоченным на формирование и реализацию региональной политики в области инвестиционной деятельности, является департамент инвестиций и промышленности Ярославской области. Именно он принимает решение о реализации инвестиционных проектов и совместно со специализированной организацией ежегодно представляют информацию о количестве заявлений инвесторов, количестве положительных решений о сопровождении инвестиционных проектов по принципу одного окна [4].

Сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна» осуществляется в форме консультационного,

информационного, а также организационного содействия инвестору, направленного на реализацию инвестиционных проектов и достижение инвестором следующих целей: сокращение сроков рассмотрения вопросов, возникающих в ходе реализации инвестиционных проектов, в рамках действующего законодательства; своевременное получение инвестором в установленном законодательством порядке согласований и разрешений, требуемых для реализации инвестиционных проектов [1].

Организационную структуру системы, объекты которой оказывают нефинансовую поддержку инвестиционным проектам на территории Ярославской области, можно изобразить следующим образом (рис. 1).

В качестве основной специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами в декабре 2016 года была создана «Корпорация развития Ярославской области» (КР ЯО). За 2017 год Корпорация развития приняла на сопровождение по принципу «одного окна» около 100 проектов на сумму свыше 200 млрд рублей. По итогам 2017 года Корпорацией подписано 30 инвестиционных соглашений на сумму 63,3 млрд рублей. Реализация данных соглашений приведет к созданию более 7,8 тыс. новых рабочих мест [2]. Работа Корпорации осуществляется в связке с другими структурами большого ин-

вестиционного блока, который выстраивает необходимые механизмы коммуникации предпринимательского сообщества с органами власти. К ним относятся Корпорация разви-

тия малого и среднего предпринимательства (МСП), Центр экспорта Ярославской области и Региональный центр инжиниринга (РЦИ).

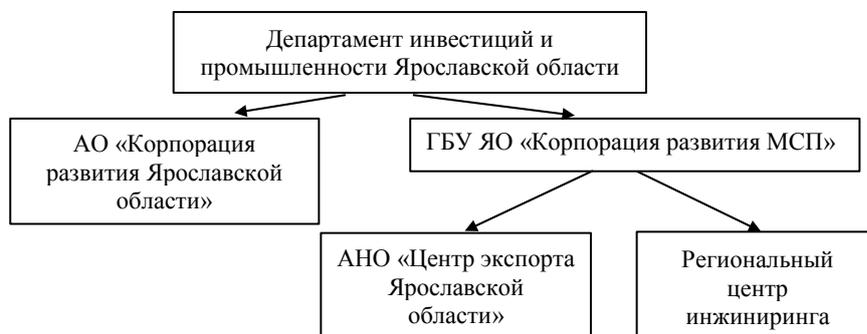


Рис. 1. Системы объектов инфраструктуры Ярославкой области, оказывающих нефинансовые формы государственной поддержки

Корпорация развития МСП в первую очередь нацелена на поддержку малого и среднего бизнеса. РЦИ представляется как центр компетенций, призванный сформировать в регионе инфраструктуру инжиниринга и облегчить доступ предприятиям малого и среднего бизнеса к новым технологиям, модернизации и техническому перевооружению. А центр экспорта оказывает поддержку субъектам МСП через организацию участия в международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях [3].

Наряду с положительным опытом развития системы объектов инфраструктуры Ярославкой области, оказывающих нефинансовые формы государственной поддержки, также имеются проблемы, требующие решения:

- 1) Отсутствия административных регламентов деятельности;
- 2) Длительный срок обработки заявок, в связи с чем увеличивается продолжительность оказания государственной поддержки;
- 3) Низкая доля информированности инвесторов о существующих формах государственной поддержки;
- 4) Сложная организация предоставления государственной поддержки по приоритетным инвестиционным проектам;

5) Низкая степень внедрения информационных технологий при взаимодействии руководства Ярославской области и инвесторов [5].

Данные проблемы по степени своей значимости различны, однако все они призваны улучшить эффективность оказания государственной поддержки. Для их решения следует реализовать следующие мероприятия:

- 1) Разработка системы ключевых показателей оценки эффективности деятельности структурных подразделений и руководителей отделений, проведение мониторинга качества и доступности государственной поддержки;
- 2) Для координации действий и мониторинга поступивших обращений следует внедрить специализированную автоматизированную информационную систему CRM;
- 3) Разработка единой системы регламентов деятельности с указанием минимальных и максимальных сроков осуществления операций на каждом этапе оказания государственной поддержки;
- 4) Обеспечить открытость оказываемой государственной поддержки инвестиционных проектов посредством размещения на сайтах КРЯО и ДИиП информации об объемах и структуре оказанной государственной поддержки.

Литература:

1. Единое окно для инвесторов и регуляторная среда // Инвестиционный портал Ярославской области URL: <http://www.yarinvestportal.ru/window/>.
2. О результатах выполнения в 2017 году и ходе реализации в 2018 году государственных программ департамента инвестиций и промышленности Ярославской области // Официальный сайт Департамента инвестиций и промышленности Ярославской области URL: <http://www.yarregion.ru/depts/der/tmpPages/docs.aspx>.
3. Основные услуги для инвестора // Официальный сайт Корпорации развития Ярославской области URL: <http://invest76.ru/state-support/window>.
4. Приказ департамента инвестиций и промышленности Ярославской области от 07.12.2017 N 298-ОД «Об утверждении Порядка сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Ярославской области, по принципу «одного окна»».
5. Проблемы и перспективы оказания государственных и муниципальных услуг в режиме «Единого окна» URL: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015016311>.

К вопросу о благоустройстве дворовой территории по федеральной программе «Формирование комфортной городской среды» в Самаре

Ежова Анастасия Алексеевна, студент магистратуры

Самарский государственный технический университет

В целях улучшения уровня благоустройства в 2017 году стартовал приоритетный проект «Формирование комфортной городской среды» по благоустройству городских дворов и общественных зон, который позволит сделать города России удобнее и комфортнее.

С целью реализации данного проекта Постановлением Администрации Самарской области № 688 от 01.11.2017 утверждена государственная программа «Формирование комфортной городской среды на 2018–2022 годы» для области [1].

Целью государственной программы является повышение уровня комфорта городской среды на территории муниципальных образований в Самарской области. Задачи программы предполагают:

- обеспечить реализацию мероприятий по благоустройству дворовых территорий многоквартирных домов и общественных территорий муниципальных образований в Самарской области;
- создать условия для беспрепятственного доступа инвалидов и других маломобильных групп населения к дворовым территориям многоквартирных домов и общественным территориям муниципальных образований в Самарской области;
- обеспечить повышение уровня вовлеченности заинтересованных граждан, организаций в реализацию мероприятий по благоустройству дворовых территорий многоквартирных домов и общественных территорий муниципальных образований в Самарской области [5].

Для улучшения качества и комфорта городской среды, программа предлагает любому гражданину стать ее участником. Для этого необходимо подать заявку на благоустройство двора или включение объекта в программу, также стать участником общественной комиссии, осуществлять контроль выполнения работ, участвовать в выборе объекта благоустройства [2].

Для того чтобы принять участие в проекте, любой гражданин страны может включить свой двор в программу. Минстрой России предлагает следующую методику включения двора в приоритетный проект [4]:

1. Провести общее собрание собственников о включении в программу:
 - Выбрать перечень нужных работ;
 - Определить форму соучастия собственников;
 - Решить, включать ли благоустроенные объекты в общее имущество, готовы ли дальше его содержать;
 - Выбрать официального представителя.
2. Подать заявку в муниципалитет.
3. Принять участие в работах и их контроле.

В каждом регионе страны установлен свой порядок по благоустройству двора в рамках приоритетного проекта, основанный на данных этапах. В г. о. Самара предусмотрено 5 шагов по благоустройству двора:

1. Создать инициативную группу.
2. Провести общее собрание.
3. Подать заявку на благоустройство.
4. Согласование дизайн-проекта.
5. Обустройство двора.

Создание инициативной группы и проведение общего собрания не составит труда, если собственники двора желают видеть более благоустроенную территорию вокруг себя.

На этапе подачи заявки заполняются документы необходимые для участия в программе на 2018–2022 годы. Их перечень представлен на сайте Администрации города, указаны контактные данные и сроки приема заявок для каждого внутригородского района [3]. Срок подачи заявок варьируется от 3 недель до 2 месяцев. На прием заявок отводится от 2 до 5 часов в день, от 2 до 4 дней в неделю. Так, например, по Ленинскому району заявки принимались с начала 2018 года, в то время как по остальным районам ограничивались несколькими неделями во втором полугодии.

Есть проблема и в методике подачи документов (заявке). Существующий перечень документов огромен, их необходимо правильно заполнить и приложить к заявке. Очевидно, что немногим под силу грамотно оформить бумаги, в связи с чем, появляется проблема — успеть в срок подать заявку со всеми документами на благоустройство двора в рамках приоритетного проекта. Документы, необходимые для включения дворовых территорий в программу, состоят из предложений о включении дворовых территорий в программу, копии протокола общего собрания собственников о создании совета дома, протокола общего собрания собственников помещений дома, содержащий принятые решения по вопросам программы, фотоотчета о проведении собрания, акт обследования дворовых территорий, копия плана благоустройства дворовой территории, перечень видов и объемов работ, локальный ресурсный сметный расчет и иные документы [6].

Разработка дизайн-проекта проводится при содействии и участии Администрации внутригородских районов городского округа Самара, что является положительным стороной программы, так как среди участников заявленного двора может не оказаться эксперта в этом вопросе. Дизайн-проект благоустройства придомовых территорий, созданный с учетом разработанного плана благоустройства, представляется на согласование участникам, а точнее, уполномоченным лицам, выбранным на общем собрании собственников.

На этапе благоустройства двора представитель, выбранный на общем собрании собственников, имеет право промежуточного контроля за качеством выполняемых работ, за соответствием работ утвержденному дизайн-проекту и, в случае обнаружения несоответствий, сообщать об этом письменно в адрес Администрации внутригородских районов. После окончания работ составляется акт сдачи-приемки выполненных работ, который подписывается комиссией с участием уполномоченного лица.

Выделенные выше проблемы показывают, что система несовершенна и требует доработок.

Информация о благоустройстве дворовой территории с помощью приоритетного проекта, должна быть доступной и понятной. При использовании официального сайта Администрации г. о. Самара житель любого района должен четко видеть информацию об этапах, в какие сроки, куда обратиться, какие документы необходимы для включения двора в приоритетный проект. После подобной информации можно ссылаться на другие электронные адреса о более подробных действиях на различных этапах, электронные версии документов для печати и примеры их оформления. Также должна быть информация о том, какие дворы не благоустраивают по программе. Так, например, в программу не попадают дворы, если:

- к территории прилегают аварийные дома, которые будут сносить;
- во дворе планируется ремонт инженерных коммуникаций в ближайший год;
- к территории прилегают новостройки, у которых не истек гарантийный срок с момента ввода в эксплуатацию;
- работы, которых добиваются жители, уже проводились за счет бюджета.

Для улучшения методики подачи документов для благоустройства двора в рамках приоритетного проекта предлагаются следующие мероприятия:

1. Информировать жителей о программе, сроках начала и окончания подачи заявки и другой подобной информации необходимо заблаговременно. Рекомендуется проинформировать за 3 недели до подачи документов. Предполагается, что за данный промежуток времени жители, желающие благоустроить свой двор, проведут собрание, выберут инициативную группу или физическое лицо для проведения всех необходимых действий участ-

ников приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды».

2. Срок подачи документов (заявки) должен быть одинаковым для всех внутригородских районов. Рекомендуется установить 30 рабочих дней, в случае, если некоторые жители не успели вовремя ознакомиться с информацией и начать оформление документов.

3. На этапе оформления документов для подачи заявки инициативной группе или физическому лицу должна помогать Администрация города. Рекомендуется введение должности консультанта по приоритетному проекту. Его содержание должно осуществляться со стороны администрации внутригородских районов.

В его обязанности будет входить помощь инициативной группе или физическому лицу при оформлении документов таких как, акт обследования дворовых территорий, перечень видов и объемов работ, локальный ресурсный сметный расчёт и других документов необходимых для благоустройства двора в рамках приоритетного проекта. Также консультант должен знать, как правильно рассчитать смету, актуальную стоимость видов и объемов работ, информацию о приоритетном проекте, всё, что относится к благоустройству дворовой территории. При необходимости выезжать на дворовую территорию для уточнения информации в документах. Консультант обязан стать частью инициативной группы.

Время, затраченное на этапах создания инициативной группы, проведение общего собрания и подачи заявки, должно составить не более 20 рабочих дней благодаря поддержке Администрации.

4. Другой возможный вариант предполагает передать обязанности за ведение и оформление документов таких как, перечень видов и объемов работ, локальный ресурсный сметный расчёт на Администрацию внутригородского района, что позволит избежать ошибок при расчетах.

Очевидно, что выделенные выше проблемы показывают, что методика благоустройства дворовой территории по приоритетному проекту «Формирование комфортной городской среды» в г. о. Самара несовершенна и требует доработок. Реализовать громоздкую процедуру могут только специалисты, которые знают всё о методике благоустройства дворовой территории в рамках приоритетного проекта. Предложенные доработки методики должны облегчить действия граждан, которые желают благоустроить свой двор, чтобы жить в комфортной городской среде.

Литература:

1. Постановление № 688 от 01.11.17 «Об утверждении государственной программы Самарской области «Формирование комфортной городской среды на 2018–2022 годы» (с изменениями на 24 апреля 2018 года).
2. Мамаева О. А., Ежова А. А. Анализ проблемы реализации федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» в г. о. Самара // Молодой учёный. — 2018. — № 50 (236). — С. 170–172.
3. Формирование комфортной городской среды // Администрация городского округа Самара. URL: <http://samadm.ru/> (дата обращения: 12.02.2019).
4. Проект «Комфортная городская среда» // ЖКХ меняется. URL: <http://gorodsreda.ru/gorodskaya-sreda/> (дата обращения: 11.02.2019).

5. Паспорт приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды».
6. Постановление № 197 Администрации городского округа Самара «О мерах по реализации на территории городского округа Самара приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды».

Анализ бюджета муниципального образования сельского поселения «Хохотуйское» и совершенствование системы его планирования

Елизова Екатерина Владимировна, студент магистратуры
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Статья посвящена такой актуальной теме бюджетной политики, как муниципальные бюджеты. Также рассмотрены направления совершенствования системы бюджета муниципального района и выделение роли муниципальных бюджетов в реализации государственной финансовой политики на примере сельского поселения «Хохотуйское».

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, финансы, сельское поселение, местное самоуправление.

В настоящее время, в условиях современного состояния экономики России, усиливается роль исполнительной ветви власти, то есть государственных исполнительных органов, а также растет значение финансовых механизмов в экономической системе. Исполнительные органы призваны реализовывать управление государством в соответствии с основным его законом — Конституцией РФ. В этом свете особо острые проблемы проявились в области муниципальных бюджетов, так как взаимосвязь между центрами и регионами, между регионами и между хозяйствующими субъектами осталась неизменной. Важно, что в этих условиях острота многих противоречий между центрами и органами самоуправления регионов по вопросам планирования бюджетов не становится меньше, а наоборот, даже увеличивается. [1, 389]

Изученные материалы статистики и аналитики позволяют прийти к выводу, что основой таких противоречий в течение многих лет является разрыв между собственными доходами и расходами муниципальных органов власти, поскольку структура доходов местных бюджетов зависит от их налоговых поступлений.

Кроме того, нужно понимать, что межрегиональные расхождения обуславливаются экологическими, демогра-

фическими, экономическими, природными и другими специфическими особенностями, которые складываются исторически и накладывают свой отпечаток на формирование финансовой базы местных бюджетов.

Бюджеты муниципалитетов — это основная экономическая база органов местного самоуправления и главный фактор реализации региональной стратегии. Бюджеты регионов фиксируют экономическую самостоятельность органов местного самоуправления, активизирует экономически-деловую активность региона, развивает инфраструктуру, развивает экономический потенциал. [2, 139]

Бюджет региона это основной канал получения результатов у общественного производства, которые затем направляются на общественное потребление. Через бюджеты регионов фонды потребления распределяются в социальном и территориальном разрезах, а кроме этого, местные бюджеты это один из главных инструментов осуществления на практике экономических и социальных программ не только региона, но и государства в целом.

Проанализируем состав и структуру бюджета муниципального образования сельское поселение «Хохотуйское» (далее сельское поселение) муниципального района «Петровск-Забайкальский район» за 2017–2018 гг. [3]

Таблица 1. Состав и структура бюджета сельского поселения «Хохотуйское» за 2017–2018 гг.

| Статья | 2017 | 2018 | Отклонение |
|----------------------------|------------|------------|------------|
| Всего доходов, в том числе | 293 525,59 | 313 668,01 | +20142,42 |
| налоговые и не налоговые | 119 607,97 | 146 465,15 | +26857,17 |
| безвозмездные поступления | 173 917,62 | 167 573,09 | -6344,53 |
| Всего расходов | 306 588,96 | 309 359,86 | +2770,90 |
| Дефицит (профицит) бюджета | -13063,38 | +4308,14 | +1731,52 |

Таким образом, можно сделать следующие выводы: доходы бюджета возросли на 20142,42 тыс. руб., а расходы только на 2770,90 тыс. руб., что привело к профициту бюд-

жета в сумме 4308,14 тыс. руб., в то время как дефицит сельского поселения составил 13063,38 тыс. руб.

Безусловно, как и в других регионах Забайкальского края, сельское поселение имеет проблемы и в уровне

и в качестве жизни населения, что главным образом связано с недостаточностью его финансирования. Сдерживают развитие сельского поселения и ряд проблем в образовании (дисбаланс между количеством мест в школе и в ДОУ и количеством детей; отсутствие квалифицированных кадров и другие); в здравоохранении (недостаточное финансирование, количество койко-мест, дефицит медицинских кадров и так далее), в культуре, в области ЖКХ и прочих отраслях жизнедеятельности населения.

Таким образом, складывается ощущение отсутствия финансовых ресурсов у местных органов, которые бы позволили решить многие проблемы и поступательно развиваться сельскому поселению. Такая бюджетная политика, которая направлена на обеспечение расходов местных органов власти, а не на создание их доходов подтверждает свою несостоятельность.

Литература:

1. Галустов, В. У. Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования / В. У. Галустов // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — С. 388–392.
2. Петрова, Е. М. Планирование как основа управления муниципальным социально-экономическим развитием / Е. М. Петрова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2011. — № 28. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-kak-osnova-upravleniya-munitsipalnym-sotsialno-ekonomicheskim-gazvitiem> (дата обращения: 26.05.2019).
3. Официальный портал Забайкальского края. — URL: <http://www.зabayкальскийкрай.рф/documentation/> (дата обращения: 25.04.2019).

Анализ рынка мяса птицы

Жадаева Евгения Викторовна, студент

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева

Внешняя торговля сегодня рассматривается как важная отрасль народного хозяйства, которая оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны. На данный момент мы можем считать, что мировой рынок мяса птицы является одним из самых перспективных и быстроразвивающихся.

Цель работы: исследование мирового рынка мяса птицы и его тенденций развития в различных странах мира: описание современного состояния данного рынка и выявление факторов, которые влияют на него.

Ключевые слова: мировой рынок, производство потребление, мясо птицы.

Рост производства мяса птицы во всем мире растет. Так развивающиеся страны увеличили свое производство на 13%, развитые почти на 8%. В свою очередь наименее развитые страны увеличили производство мяса птицы на 14% за последние пять лет. Мировым лидером в производстве мяса бройлеров и индейки является США. В то же время Китай — крупнейший производитель утиного и гусяного мяса.

За последние годы мировой рынок птицеводства развивался динамичнее, чем другие мясные рынки. Факторы этого развития стали устойчивый рост спроса на продукты

Активную роль в расширении социальной деятельности должно играть государство, для чего необходимо разработать государственную социальную модель развития с привлечением предпринимателей, что позволит перейти к долгосрочному планированию преобразований поселения.

Еще одним достаточно интересным и реализуемым внебюджетным инструментом финансовой помощи можно назвать целевой капитал некоммерческих организаций — эндаумент, который может быть дополнительным источником пополнения бюджета отраслей социальной инфраструктуры.

Итак, последствия финансового кризиса обуславливают необходимость привлечения бизнеса к партнерским отношениям с государством, обеспечения совершенствования механизма договорного процесса между ними путем содействия заключения соглашений, и контроля их выполнения. Такая модель развития бюджетов регионов предложена с учетом зарубежного опыта и ее положительной реализации.

из мяса птицы и значительное увеличение потребления этого вида мяса.

Возрастание производства и потребления домашней птицы в течение следующего десятилетия будет в основном обусловлено быстрым ростом населения в развивающихся странах мира.

За последние 5 лет ежегодный темп прироста мирового потребления мяса птицы составил около 2%.

Основными потребителями мяса птицы в мире являются США, Китай, Европейский союз, Бразилия, на их долю приходится около 54% мирового потребления мяса птицы.

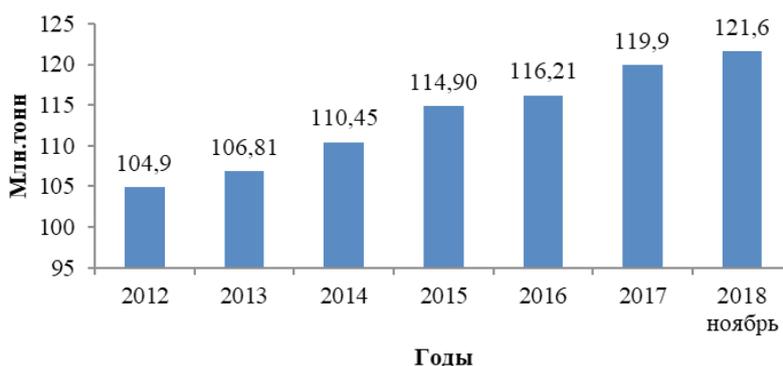


Рис. 1. Мировое производство мяса птицы, млн тонн. Составлено по: Food outlook 2018, Отраслевой обзор рынка мяса птицы: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.fao.org/3/CA2320EN/ca2320en.pdf>

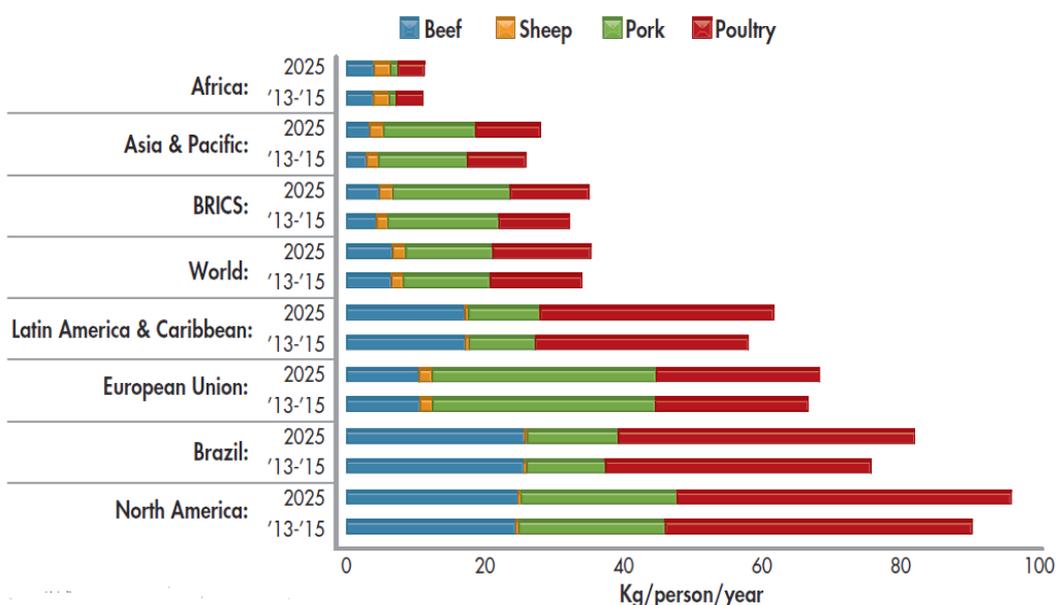


Рис. 2. Потребление мяса на душу населения по всему миру по типу, кг на душу населения в год. Источник: Poultry trends 2016: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.poultrytrends.com/2016/>

Еще одним двигателем рынка птицеводства в течение следующего десятилетия будет увеличение темпов роста доходов и темпов роста ВВП — особенно в развивающихся странах и особенно в Африке, таких как Эфиопия, Гана и Замбия.

Рост населения Земли, потребление большого количества мяса птицы и, в долгосрочной перспективе, рост доходов — все это в совокупности приведет к расширению торговли.

Короткий производственный цикл птицы по сравнению с другими видами мяса, высокими коэффициентами конвер-

сии кормов, низкими издержками производства и низкими ценами продолжают превращать мясо птицы в самый дешевый источник белка. В результате он будет по-прежнему востребован всеми странами мира.

Большой объем экспорта домашней птицы будет поступать из развивающихся стран, что, будет тенденцией к следующим годам.

Спрос на импорт мяса птицы будет расти на 3,2% ежегодно в течение следующего десятилетия и к 2025 году достигнет уровня 17 млн.тонн. Основная часть роста приходится на Азию, Ближний Восток и Африку.

Таблица 1. Стратегические позиции стран на мировом рынке мяса

| | Потребление на душу населения, кг | | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|---------|--------|
| | | Высокая | Средняя | Низкая |
| Наибольший импортер мяса птицы | Высокая | Саудовская Аравия | Китай | Индия |
| | Средняя | ЕС | Россия | |
| | Низкая | Бразилия, США, Малайзия | | |

В Китае сокращению импорта мяса птицы может способствовать снижение потребительского спроса. Аналогичные тенденции в области импорта могут наблюдаться и в России.

Основными факторами ограничивающими производство и потребление мяса птицы являются: болезни птицы, прежде всего птичий грипп, вспышки которого наблюдались в 2015–2016гг, кроме того, озабоченность общественности результатами исследования, в ходе которого подчерки-

вается связь между потреблением мяса и онкологическими заболеваниями.

Что касается России, то можно сказать, что производство с начала нынешнего столетия достигло существенных успехов, прежде всего, благодаря продуманной государственной поддержке. Продолжающееся сокращение импорта способствует увеличению производства. Из страны — импортера, Российская Федерация становится страной — экспортера.

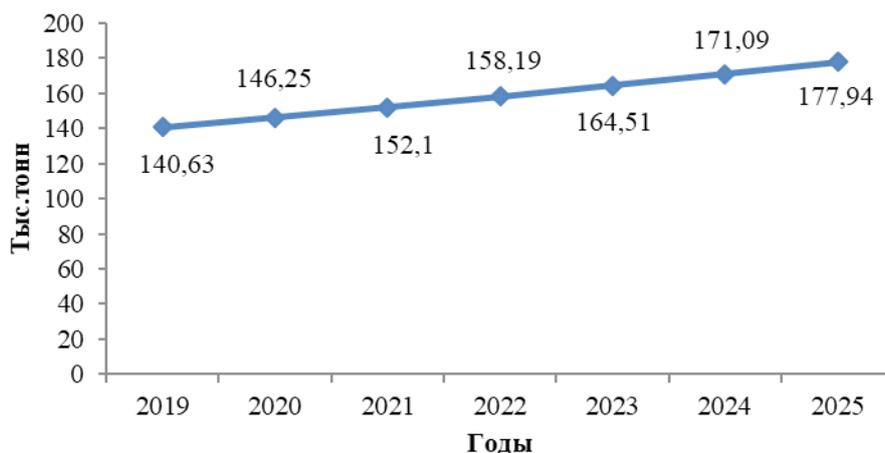


Рис. 3. Прогноз экспорта мяса птицы в убойном весе в России по прогнозу ОЭСР — ФАО

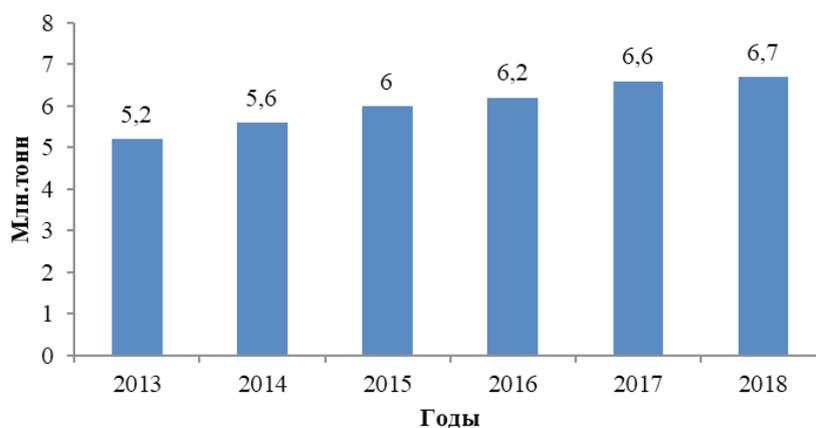


Рис. 4. Российское производство мяса птицы (на убой в живом весе), млн. тонн. Составлено по данным: ФСГС РФ: [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/#

Она достигла внушительных мощностей для удовлетворения внутреннего спроса. Потребление мяса в стране растет в среднем на 5% в год, при этом половина всей продукции приходится на куриную. Росту внутреннего потребления мяса птицы способствовали продуктивное эмбарго, ограничение импорта мяса.

Кормовые добавки и отсутствие генетического материала являются главными проблемами отрасли в России.

Изменение потребностей потребителей в более богатых развитых странах требует от производителей поиска аль-

тернативных методов производства, которые отвечают требованиям и соответствуют торговой политике во всем мире.

Перспективы развития рынка мясной продукции связаны в основном с возможностью приспособления производителей к текущей ситуации, которая складывается в стране.

Динамика доходов населения напрямую коррелирует с динамикой потребления мяса и мясных продуктов, и в целом свидетельствует о повышении качества и уровня жизни населения, отраженных в стандартах потребления.

При росте личных доходах населения происходит изменение структуры питания, в пользу увеличения потребления более дорогих продуктов питания. При среднем или низком личном доходе населения структура питания значительна другая, потребитель старается приобрести более доступный продукт питания.

Сейчас производители мяса птицы начинают осознавать возможности выхода на международные рынки мяса птицы. Для обеспечения конкурентоспособности продукции отрасли на отечественном и мировом рынке, следует завершить совершенствование нормативной базы и обеспечить

соответствие отечественной продукции из мяса птицы международным требованиям.

Необходимо сделать доступным качественное российское сырье для производителей продукции из мяса птицы. С этой целью следует вырастить необходимое поголовье породистых кур, к чему можно прийти посредством развития своей базы селекционно-генетических центров. Наряду с бройлерами, важно развивать производство индейки, утки, гусей и перепелов. Благодаря этому можно будет расширить спектр продукции птицы на потребительском рынке.

Литература:

1. Обеспечение населения мира продовольствием в 2050 году: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/WSFS_Issues_papers/Issues_papers_RU/WSFS_feeding_R_LR.pdf
2. Food outlook 2018, Отраслевой обзор рынка мяса птицы: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.fao.org/3/CA2320EN/ca2320en.pdf>
3. Poultry trends 2016: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.poultrytrends.com/2016/>
4. ФСГС РФ: [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/#
5. ФАО: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.fao.org/publications/ru/>
6. Livestock and poultry: World market and trade: [Электронный ресурс]: URL: https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/livestock_poultry.pdf

Поддержка малого и среднего бизнеса в Приморском крае

Жиганов Павел Сергеевич, студент

Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Одним из ключевых аспектов развития рыночной экономики является поддержка малого и среднего бизнеса. Для государства с данным типом экономики является крайне важным, чтобы частные предприятия имели возможность вести нормальную жизнедеятельность. Для Российской Федерации данный вопрос всегда стоял наиболее остро, так как переход к рыночной экономике явился новым этапом развития, доселе неизвестным. С момента распада СССР прошло уже 28 лет, это достаточно долгий период времени. Однако, вопрос о развитии предприятий малого и среднего бизнеса до сих пор остаётся одним из важнейших на повестке дня.

В данной статье мы постараемся осветить проблему развития бизнеса на примере конкретного субъекта Российской Федерации. Приморский край как объект исследования был выбран не случайно, так как именно регионы, наиболее отдалённые от центра, являются наиболее интересными в плане исследования. Так же учитывалось то, что Приморский край является зоной опережающего развития, что уже даёт некоторые преимущества перед обычными регионами.

Прежде всего стоит отметить особенности Приморского края как в географическом, так и в стратегическом и экономическом плане.

Приморский край — один из самых отдалённых регионов в составе Российской Федерации. Это накладывает определённые трудности в плане экономического развития. Чего стоит только то, что приобретение, например, дорогостоящего оборудования для предприятий возможно только из за границы или же транспортировка из западной части нашей страны. Так же стоит отметить, что Приморский край не является промышленным, так как залежи полезных ископаемых невелики. Но так же он и не является аграрным, так как климат и ландшафт не позволяют развернуть широкую кампанию по развитию сельского хозяйства. Возникает резонный вопрос о том, какую нишу занимает Приморский край. Ответ прост, благодаря своему географическому положению этот регион может быть крупным финансовым центром в дальневосточном регионе. Если взглянуть на карту, можно заметить, что Приморский край соседствует сразу с несколькими странами. На востоке проходит морская граница с одной из самых передовых стран — Японией. На западе проходит граница с страной, у которой на данный момент самая сильная экономика в мире — Китаем. На юго-западе проходит граница с Северной Кореей. Приморский край — это один из ключевых объектов в регионе АТЭС. Об этом факте

свидетельствует проведение саммита АТЭС в 2012 году во Владивостоке.

Одну из ключевых позиций в регионе занимает её столица — город Владивосток. В конце прошлого года во Владивосток была перенесена столица ДВФО из Хабаровска, что свидетельствует о более мощном экономическом потенциале города. Так же стоит отметить получение Владивосток статуса «Порто-франко». Иными словами, Владивосток является свободным портом, что имеет своё отражение в экономическом плане — город пользуется правом беспошлинного ввоза и вывоза товаров. Это благоприятнейшим образом влияет на величину товарооборота.

Для реализации поддержки бизнеса в регионе действует программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013–2020 годы» и подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае». [1]

Рассмотрим именно показатели подпрограммы, так как именно она отвечает за средний и малый бизнес в регионе.

В 2016 году на реализацию мероприятий подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» было направлено 212,6 млн руб., [3] в том числе: 147,0 млн руб. за счет средств федерального бюд-

жета, 65,6 млн руб. за счет средств краевого бюджета. Кроме того, в рамках поддержки местных программ развития малого и среднего предпринимательства расходы местных бюджетов составили 42,2 млн руб.

В 2017 году на реализацию мероприятий подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» было направлено 209,7 млн руб. [4] Из них: 112,8 млн руб. за счёт федерального бюджета, 96,9 млн руб. за счёт средств краевого бюджета и местных бюджетов.

В первом полугодии 2018 года на реализацию мероприятий подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» было направлено 108,8 млн руб. из краевого бюджета. [4]

Из динамики приведённых выше показателей можно сделать вывод о том, что Приморский край имеет положительную динамику при предоставлении средств на поддержку малого бизнеса и небольшими темпами доля участия средств федерального бюджета сокращается. Из этого следует вывод, что Приморье перестаёт зависеть от средств федерального бюджета.

Так же немаловажным показателем в исследовании динамики поддержки малого и среднего бизнеса является численность ИП.

Численность индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности [3]

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Всего | 50226 | 51230 | 52183 | 53288 |
| из них: | | | | |
| сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 1863 | 1932 | 2089 | 2194 |
| рыболовство, рыбоводство | 143 | 151 | 160 | 173 |
| добыча полезных ископаемых | 10 | 9 | 8 | 9 |
| обрабатывающие производства | 2619 | 2616 | 2625 | 2646 |
| в том числе: | | | | |
| производство пищевых продуктов | 501 | 484 | 471 | 477 |
| текстильное и швейное производство | 481 | 481 | 474 | 472 |
| производство кожи, изделий из кожи и производство обуви | 10 | 9 | 8 | 7 |
| обработка древесины и производство изделий из дерева | 248 | 242 | 235 | 221 |
| целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность | 217 | 216 | 208 | 210 |
| производство кокса, нефтепродуктов | - | - | - | - |
| химическое производство | 18 | 15 | 18 | 20 |
| производство резиновых и пластмассовых изделий | 71 | 78 | 75 | 70 |
| производство прочих неметаллических минеральных продуктов | 125 | 122 | 125 | 121 |
| металлургическое производство и производство металлических изделий | 251 | 263 | 279 | 290 |
| производство машин и оборудования | 88 | 83 | 93 | 111 |
| производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования | 93 | 90 | 92 | 96 |
| производство транспортных средств | 53 | 53 | 56 | 64 |
| прочие производства | 463 | 480 | 491 | 487 |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 25 | 27 | 24 | 25 |
| строительство | 2020 | 2081 | 2161 | 2351 |

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|-------|-------|-------|-------|
| оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 28260 | 27946 | 27803 | 27790 |
| гостиницы и рестораны | 1270 | 1379 | 1482 | 1557 |
| транспорт и связь | 4344 | 4817 | 5028 | 5162 |
| из них связь | | 121 | 127 | 128 |
| финансовая деятельность | 330 | 395 | 406 | 423 |
| операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 5626 | 5852 | 6081 | 6340 |
| образование | 341 | 420 | 455 | 526 |
| здравоохранение и предоставление социальных услуг | 359 | 373 | 384 | 406 |
| предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 3016 | 3232 | 3477 | 3686 |

Из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что общее количество ИП с каждым годом растёт. Так же видны тенденции на развитие бизнеса в обрабатывающих производствах, в сфере образования и социальных услуг, в сфере здравоохранения, строительства,

производстве транспортных средств и металлургии. К сожалению, виден так же спад численности ИП в некоторых крайне важных для Приморского края областях экономической деятельности.

Литература:

1. [Электронный ресурс] Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае. Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/smb-and-competition/>
2. [Электронный ресурс] Информация о реализации подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» государственной программы Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013–2020 годы. Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/smb-and-competition/informatsiya-o-realizatsii-gosudarstvennoy-programmy-primorskogo-kрая-ekonomicheskoe-razvitie-i-inn/>
3. [Электронный ресурс] Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/organizations/
4. Закон Приморского края от 1 июля 2008 года N 278-КЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» (с изменениями на 5 декабря 2018 года).

Банковское кредитование как условие устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Тюменской области

Зальнов Евгений Андреевич, студент
Тюменский государственный университет

Экономическая ситуация, сложившаяся последние несколько лет, негативно повлияла на банковское кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. Существенным условием устойчивого развития Тюменской области является обеспечение малого и среднего бизнеса дополнительными финансовыми ресурсами в форме доступных банковских кредитов.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, устойчивое развитие, новая индустриализация экономики, банковское кредитование субъектов МСП, просроченная задолженность, кредитный риск.

Наличие и устойчивое развитие сектора малого и среднего предпринимательства является важным условием для устойчивого развития региональной экономики. Эффективное функционирование малого и среднего бизнеса позволяет региону решать ряд таких стратегических вопросов, как повышение благосостояния населе-

ния, производство новых товаров и услуг, создание новых рабочих мест.

Субъекты малого и среднего предпринимательства являются более маневренными и мобильными чем крупные компании в связи с их адаптивностью к изменяющимся внешним условиям формирования новой индустриализации

экономики региона. Исходя из ограниченного количества имеющихся ресурсов, малые и средние организации выступают инициаторами ускорения разработки и внедрения новых технологий и инноваций. Таким образом, субъекты малого и среднего предпринимательства играют важную роль в процессе новой индустриализации экономики региона.

На скорость и эффективность развития малых и средних организаций существенно влияет уровень доступа к дополнительному финансированию, финансово-банковским продуктам. Анализ банковского кредитования субъектов МСП в Тюменской области отражает значительную динамику процесса за последние десять лет (рисунок 1).



Рис. 1. Объем кредитов, предоставленных субъектам МСП в 2010–2019 гг., банковскими организациями в Тюменской области (млн.руб.) Источник: составлено автором по [3]

По данным рисунка видно, что в период с 2010 по 2014 гг., объемы банковского кредитования субъектов МСП в Тюменской области стабильно нарастали. Экономические санкции против России и последовавший за ними кризис повлияли и на Тюменскую область, изменили движение тренда и спровоцировали резкое снижение объемов банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в 2015–2017 гг. Минимального значения объемы банковского кредитования субъектов МСП в Тюменской области были зафиксированы в начале 2017 года, когда объем банковского кредитования сократился на 57% к значению показателя 2014 года, что показывает даже более катастрофичное влияние экономического кризиса на объем кредитования в регионе, чем в целом по стране.

Анализируя объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в Тюменской области, следует сказать, что наблюдается увеличение пока-

зателей после резкого его падения за 2015 год, на что также повлияли экономические и политические потрясения, отразившихся не только на многих сферах экономики России в 2015 году, но и на экономике Тюменской области.

Всего с 2010 года рост кредитования МСП на начало 2019 составляет около 116%. До начала 2015 года наблюдался устойчивый рост объемов кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в Тюменской области, что положительно влияло на экономический рост региона. На данный момент, на начало 2019 года объем кредитования выходит на уровень начала 2012 года, при этом еще существенно недотягивая до предкризисного состояния на начало 2014 года, составляя всего 63% от тех показателей.

Ситуацию по кредитованию субъектов МСП в регионе также характеризует динамика задолженности, в том числе просроченной, по банковским кредитам (рисунок 2).



Рис. 2. Задолженность, в том числе просроченная по кредитам, предоставленным субъектам МСП в 2010–2019 гг., банковскими организациями Тюменской области (млн руб.) Источник: составлено автором по [3]

В целом, динамика задолженности повторяет изменения по объемам банковских кредитов, предоставленных, субъектам малого и среднего предпринимательства.

Анализируя уровень задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства в Тюменской области с 2010 года произошёл рост на 50 процентов, при этом рост просроченной задолженности составил 56 процентов, то есть просроченная задолженность изменилась в таком же объеме как и всего за-

долженность, что говорит об отсутствии роста кредитного риска у банковских организаций при кредитовании субъектов МСП на данный момент. Наибольший объем просроченной задолженности пришёлся на начало 2016 года, на что повлияла экономическая нестабильность, пик которой пришёлся на 2015 год. С 2017 года наблюдается тренд к снижению объемов просроченной задолженности, но для того, чтобы проанализировать полную картину необходимо рассчитать соотношение показателей.

Таблица 1. Доля просроченной задолженности по банковским кредитам субъектов МСП в Тюменской области в 2010–2019 гг.

| Показатель | По состоянию на 1 января каждого года | | | | | | | | | |
|------------|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| % | 4,9 | 4,6 | 4,7 | 5,8 | 6,2 | 6,9 | 11,3 | 13,1 | 7,8 | 5,1 |

Источник: составлено автором по [3]

Анализ динамики доли просроченной задолженности по банковским кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства показал, что до 2017 года доля просроченной задолженности по банковским кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства постепенно росла, существенно возрастая в кризисные годы. И с 2017 года происходит снижение доли просроченной задолженности до предкризисного уровня.

Наибольшая доля просроченной задолженности за 2010–2019 года была зафиксирована на начало 2017 год, при наименьшем за рассматриваемый период уровне задолженности, что говорит о наибольшем уровне

кредитного риска на тот период времени, сейчас же ситуация стабилизировалась и вышла на приемлемый предкризисный уровень.

Сложившаяся экономическая ситуация существенно повлияла на увеличение потребности у субъектов малого и среднего предпринимательства в заёмных финансовых ресурсах, и банковское кредитование выступает доступным инструментом привлечения средств. На данной стадии экономического развития важно нарастить объемы банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, для обеспечения устойчивого развития экономики Тюменской области.

Литература:

1. Амирова М. А., Хасенов К. Б. Зарубежный опыт развития и поддержки малого и среднего предпринимательства. / Современные тренды развития стран и регионов — 2018: материалы международной научно-практической конференции. / отв. Ред. О. В. Ямова. — Тюмень: ТИУ. — 2019. — 176–179 с.
2. Байбусинова Г. К. Развитие инфраструктуры инновационного предпринимательства Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями / Современные тренды развития стран и регионов — 2018: материалы международной научно-практической конференции. / отв. Ред. О. В. Ямова. — Тюмень: ТИУ. — 2019. — 180–184 с.
3. Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства (в целом по Российской Федерации): официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/pdco/sors/retro/> (дата обращения: 30.03.2019).

Организация системы внутреннего контроля на предприятии

Зобнева Евгения Валерьевна, студент магистратуры
 Российский университет кооперации (г. Мытищи, Московская обл.)

Современная система рыночных отношений диктует определенные условия в хозяйственной жизни предприятий. При таких условиях каждое предприятие является открытой системой, которая имеет полную хозяй-

ственную самостоятельность и функционирует в условиях жесткой конкурентной среды. Усиление конкуренции, неопределенность и нестабильность внешней среды, стремительное развитие технологий, укрупнение и усложнение

бизнес-процессов, рост диверсификации бизнеса обуславливают усложнение контроля на предприятии. Контролю отводится основная роль в обеспечении эффективного функционирования предприятий в современных условиях. Он является той основой, которая пронизывает все уровни управления и выступает гарантом успешной деятельности предприятий.

Последовательный и четкий внутренний контроль является важной составляющей эффективной хозяйственной и производственной деятельности предприятия. Он будет способствовать своевременному информированию руководства об отклонениях, которые происходят в процессе деятельности предприятий и способствует принятию эф-

фективных управленческих решений и обеспечивает их выполнение. Бывает и так, что принятые управленческие решения являются ошибочными. Поэтому и управленческие решения подлежат проверке внутренним контроллером с целью определения их законности и правомерности. Систематизация объектов внутреннего контроля определена на рис. 1.

Значительную роль при формировании объектов внутреннего контроля выполняют его субъекты. Здесь мы согласны с мнением Е. В. Шевелевой о том, что, преданность субъектов от объектов будет источником нарушения равновесия информационных потоков, и ослабит действие функции контроля [5; с. 75].

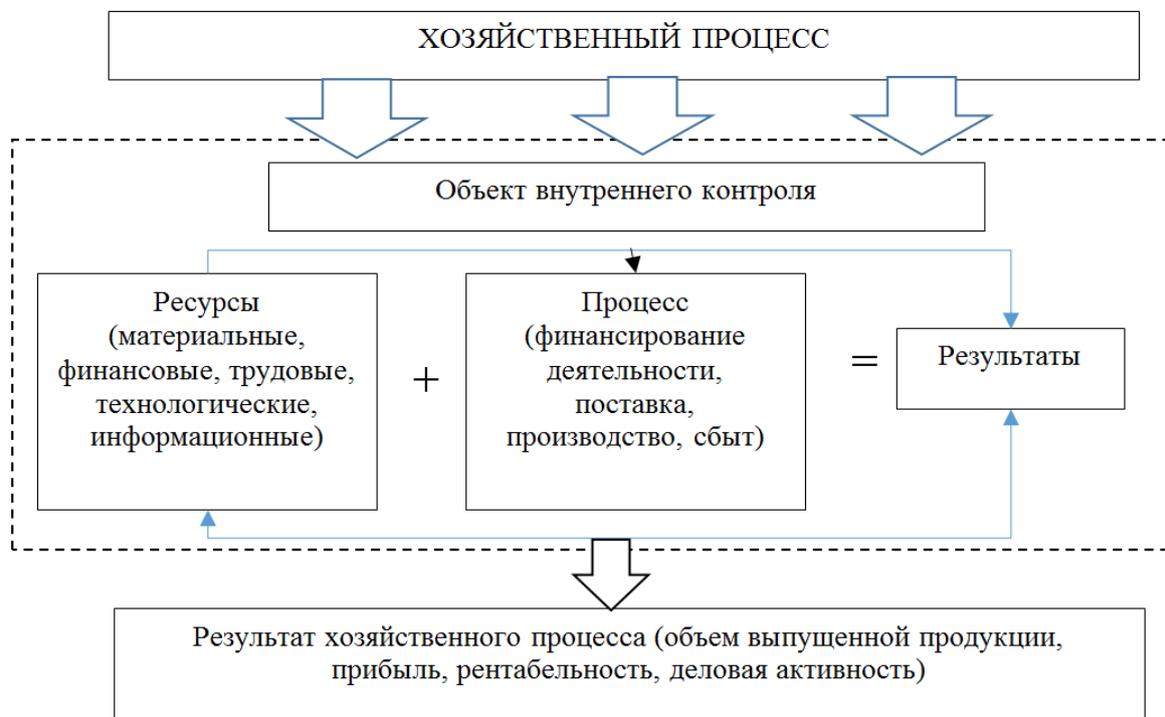


Рис. 1. Систематизация объектов внутреннего контроля (построено автором по [4])

Совокупность субъекта, объекта и средств контроля, тесное их взаимодействие в осуществлении контрольных функций и принятии управленческих решений образуют систему внутреннего контроля. Она включает несколько элементов: объект контроля, технические средства контроля, технологию контроля и его функциональные органы. Объектами контроля являются: внутрихозяйственные подразделения, выполняющие соответствующие функции и вносят свой вклад в решение общих хозяйственных проблем. Руководство высшего уровня осуществляет контроль за работой низшего уровня, контролирует работу всего предприятия. Отсюда следует перейти к формированию СВК.

Система внутреннего контроля должна обеспечивать достижение следующих целей:

а) все без исключения хозяйственные операции выполняются с разрешения соответствующих руководителей, в обязанности которых входит контроль этого направления;

б) все операции фиксируются в бухгалтерском учете на надлежащих счетах бухгалтерского учета в соответствующем периоде, с учетом принятой учетной политики, что обеспечивает возможность подготовки достоверной бухгалтерской отчетности;

в) доступ к активам только с разрешения руководителей соответствующих уровней, что согласно должностной инструкции, контролируют их движение;

г) соответствие отраженных в бухгалтерском учете активов и пассивов, которые есть фактически в наличии, подтверждаются за счет инвентаризации, периодичность которой определяется руководством предприятия. В случае расхождения руководство совершает соответствующие действия, управляющих действующим законодательством;

д) непосредственный доступ к активам предусматривается внутренними документами только определенному кругу работников предприятия [3, с. 67].

Процесс создания СВК можно построить следующим образом:

- проанализировать и сопоставить намеченные ранее программные цели функционирования предприятия с фактическими результатами;
- разработать и документально закрепить новую, соответствующую условиям хозяйствования, изменились, программу развития предприятия, а также комплекс плановых мероприятий, способных обеспечить ее выполнение;
- осуществить анализ эффективности существующей структуры управления предприятием и определить направления ее корректировки, установить правила взаимоотношений управленческих структур, их права и ответственность, предусмотреть распределение между ними штатных единиц и финансовых ресурсов, функций управления и т. д.;
- разработать методики контроля конкретных хозяйственных операций с активами и обязательствами предприятия, что позволит регламентировать взаимоотношения администрации со специалистами структурных подразделений по поводу осуществления мер контроля;
- определить и отразить в программных документах возможные пути совершенствования СВК с учетом дальнейшего развития предприятия;
- разработать и утвердить Положение об организации СВК или другого специализированного подразделения контроля [2, с. 140].

Без названных компонентов невозможно обеспечить четкое функционирование всех звеньев СВК предприятия. Создание эффективной системы внутреннего контроля на предприятии позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное (согласно установленным целям) развитие предприятия в условиях многоплановой конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и потенциал предприятия;
- своевременно выявить и минимизировать коммерческие, финансовые и иные риски в управлении предприятием;
- сформировать адекватную современным, постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование предприятия к изменениям во внутренней и внешней среде. Основные стадии процесса контроля включают: разработку нормативных документов по организации контроля (стандартов, инструкций и др.), их доведение до исполнителей; сбор фактических данных об объекте контролируется; сравнение фактических данных с нормативными (плановыми) показателями; определение отклонений от плановых заданий и норм; оценку полученных результатов; разработку и осуществление действий, корректируют принятые решения.

Систему внутреннего контроля Н. А. Казакова представляет следующими элементами (рисунок 2) [1, С. 15].

| Система бухгалтерского учета | Контрольная среда (система мониторинга) | Способы (методы контроля) |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> •Совокупность форм и методов, применяемых экономическим субъектом для организации и ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности | <ul style="list-style-type: none"> •Практические действия руководства экономического субъекта, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля, а также сведения, которыми оно владеет | <ul style="list-style-type: none"> •Конкретные процедуры, установленные руководством экономического субъекта на отдельных участках хозяйственной деятельности для обеспечения эффективного и надежного управления ею |

Рис. 2. Система внутреннего контроля предприятия

Таким образом, система внутреннего контроля, которая создается руководством предприятия или его владельцем, эффективна, если она способна решать поставленные задачи: обеспечивать защиту предприятия от возможных рисков; полная сохранность имущества собственников и его приумножение; объективное распределение прибыли и социальная защита работающих.

Эффективность функционирования системы во многом зависит от качества информационного обеспечения субъ-

ектов контроля, получения качественной и своевременной информации о состоянии деятельности, которая зависит от надежности компьютерных программ, обеспечивающих сбор, измерение и регистрацию, обработку, хранение и передачу различных видов информации.

Поэтому проблемы СВК всегда следует рассматривать вместе с проблемами организации бухгалтерского учета.

Литература:

1. Казакова Н. А., Концепция внутреннего контроля эффективности организации: Монография/Н. А. Казакова, Е. И. Ефремова — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 234 с.
2. Кравцова Е. В. Внутренний контроль в организации: сущность и необходимость // Учет и внутренний контроль. — 2016. — № 2. — С. 140–143
3. Максимова Г. В. Контроль: ревизия и аудит: учеб. пособие / Г. В. Максимова, Г. В. Юсупова; БГУ. — Иркутск: Изд-во БГУ, 2017. — 279 с.
4. Порфирьева А. В. Внутренний контроль: методология сквозного контроля автономных учреждений: монография / А. В. Порфирьева, Т. Ю. Серебрякова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 152 с.
5. Шевелева Е. В., Шевелева Е. А. Организация внутреннего контроля хозяйствующего субъекта в условиях бухгалтерского аутсорсинга // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2017. № 4. — С. 75–81.

Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания

Зубакина Юлия Константиновна, студент
Омский государственный технический университет

В данной статье рассмотрены теоретические основы интернет-банкинга, а также проведен анализ банковских сайтов и выделены наиболее удобные из них для пользования клиентов.

Ключевые слова: интернет-банкинг, дистанционное банковское обслуживание.

В настоящее время большинство людей для покупки каких-либо товаров и услуг, а также для получения информации пользуются интернет-банкингом. Популярность интернет-банкинга обусловлена тем, что клиент из дома имеет доступ ко всем банковским продуктам и услугам, что, безусловно, очень удобно и позволяет сэкономить время на визит в банк.

Данная статья ставит перед собой следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты интернет-банкинга.
2. Выделить преимущества и недостатки интернет-банкинга.

3. Проанализировать сайты некоторых крупных коммерческих банков.

Интернет-банкинг — комплекс средств для управления банковскими счетами через Интернет [2]. Сегодня интернет-банкинг регулируется достаточно большим количеством законодательных актов (Например, «Налоговым кодексом РФ (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ, Приложение к письму Банка России от 31.03.2008 № 36-Т и т. д.), а также и внутренними документами коммерческих банков.

Самые распространенные услуги, которые включает в себя интернет-банкинг, представлены на рис. 1 [1].



Рис. 1. Распространенные услуги интернет-банкинга

Говоря об интернет-банкинге как о современной форме банковского обслуживания, необходимо отметить, что он имеет как преимущества, так и недостатки (табл. 1) [1].

Таблица 1. **Преимущества и недостатки Интернет-банкинга**

| Преимущества | Недостатки |
|---|--|
| Экономия времени клиентов | Задержка денежных переводов банком |
| Доступ к счету в любой момент из любой точки мира | Отсутствие возможности самостоятельного изменения клиентом своих персональных данных |
| Возможность самостоятельного открытия счета | Риск взлома системы банка |
| Быстрый и эффективный способ управления счетом | Риск потери денежных средств |
| Отслеживание и контроль всех операций по картам | |

Многие банки не торопятся с расширением функционала своих систем дистанционного обслуживания, поскольку они учитывают уязвимость существующих подходов к идентификации пользователей, но начало работы Единой биометрической системы в скором времени поможет снять часть опасений банкиров по этому вопросу.

В наше время клиенты отдают предпочтения выбора банкам по качеству и скорости обслуживания. Дистанци-

онно проводить необходимые банковские операции намного удобнее, чем через офисы банка. Для клиентов интернет-банкинг имеет много плюсов, основным же из них является экономия времени. Следовательно, клиенты уделяют большое внимание оформлению и удобству пользования сайтами банков.

Для проведения анализа сайтов коммерческих банков учитывается ряд критериев [3]:

1. Количество полезных онлайн-сервисов на сайте
2. Доступность всех сервисов в 1 клик
3. Удобная навигация по сайту
4. Доступность сравнения продуктов на сайте
5. Заявка доступна на любой продукт
6. Простота подачи тарифов
7. Наличие одностраничных разделов, которые масштабируются
8. Доступность тарифов на главной странице сайта
9. Доступное подробное описание каждого из тарифов
10. Калькуляторы подбора тарифов
11. Удобный живой поиск
12. Визуальная привлекательность сайта
13. Полнота информации на сайте и т. д.

Проанализировав сайты банков, лучшие банковские сайты на 2019 год и их характеристика представлены в табл. 2.

Таблица 2. **Рейтинг лучших банковских сайтов России**

| № | Наименование банка | Характеристика |
|---|---------------------------|---|
| 1 | Тинькофф Банк | Сбалансированные цвета и лаконичность представления информации позволяет в два клика получить доступ к любому продукту или сервису. Простые и понятные тарифы, PDF на фирменном бланке. Карта банкоматов одна из самых удобных. Не наблюдается лагов и подписаний. Помимо банковских привычных услуг, в Тинькофф можно за сутки оформить одно из самых недорогих КАСКо, Облачный Колл-центр, Онлайн-бухгалтерия и другое. |
| 2 | Сбербанк | Сайт светлый и удобный. Почти все продукты доступны в 1 клик. Один адаптивный шаблон на все гаджеты, и кроссбраузерность отличная. Есть живой поиск, все элементы навигации на удобных местах. Геолокация почти всегда срабатывает правильно. |
| 3 | Совкомбанк | Локомотивные продукты и спецпредложения вынесены на главную страницу. Все интерактивные элементы выведены на первый экран. Возможность дистанционного открытия вклада или оформления кредита. |
| 4 | Альфабанк | Это самый быстрый на сегодня сайт из участников рейтинга. Бесплатная доставка карты, о которых заявлено на сайте. Тарифы оформлены доходчиво и просто на фирменном бланке. Также полезны видеоруководства по Интернет-банку. |
| 5 | ЮниКредит Банк | Первыми показываются наиболее востребованные продукты (Вклады, Ипотека, Кредиты, Карты). Также на первом экране вынесены интерактивные сервисы. Тарифы собраны в достаточно понятную сетку, хоть и разбросаны по продуктовым разделам. |
| 6 | Московский Кредитный Банк | Малое количество контента на главной и внутренних страницах. Наиболее локомотивные услуги имеют больший размер шрифта, чем у остальных продуктов. Очень приятно наблюдать тарифы рядом с формой обратной связи возле каждого продукта. |
| 7 | Банк ЗЕНИТ | Сайт является не только простым, но и достаточно технологичным и продвинутым. Доступ к любой информации в 2 клика. Тарифы по направлениям собраны в одном месте, а не разбросаны по внутренним страницам. Каждый продуктовый раздел содержит блок, описывающий в трех шагах процесс получения продукта. |
| 8 | Банк Открытие | Легкий адаптив, имеет категоризированную структуру, благодаря которой в большее количество продуктов можно войти одним кликом, даже без меню. |

| № | Наименование банка | Характеристика |
|----|--------------------|--|
| 9 | Хоум кредит Банк | Сайт достаточно прост. Помимо привычных банковских услуг начал продавать товары в кредит на сайте. |
| 10 | Райффайзенбанк | Интересное адаптивное решение, крупный текст продуктовых разделов. Карта отделений почти отличная. |

Анализ показал, что Тинькофф Банк является лидером в данном рейтинге. Это и не удивительно, так как основным отличием Банка Тинькофф от других коммерческих банков можно выделить цифровизированный способ обслуживания клиентов. Отсутствие офисов улучшает, сокращает и автоматизирует множественные банковские процессы.

Таким образом, можно сделать вывод, что интернет-банкинг в России имеет тенденцию развития. Интернет-банкинг становится приоритетной системой для всё большего числа банков в качестве нового этапа привлечения клиентов, минимизации затрат и получения прибыли.

Литература:

1. Кравченко Ю. О. Интернет-банкинг: современный вид сетевых финансовых отношений // Молодой ученый. — 2018. — № 49. — С. 363–365.
2. Официальный сайт ООО «Информационное агентство «Банки.ру» [Электронный ресурс] / ООО «ИА «Банки.ру» // URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения 24.05.2019).
3. Рейтинг лучших Digital-Банков России [Электронный ресурс] // URL: <http://bank-rating.ru> (дата обращения 24.05.2019).

Финансовые проблемы повышения качества транспортного обслуживания грузовладельцев

Иванов Артем Владимирович, студент магистратуры;

Бобунова Анастасия Алексеевна, студент магистратуры

Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В условиях рыночной экономики долгосрочное улучшение и устойчивость финансовых результатов любой компании, в том числе — транспортной, возможно лишь на основе высокого качества предоставляемых потребителям продуктов и услуг. Еще на этапе перехода экономики нашей страны к восстановлению рыночных отношений, учеными МИИТа было обосновано приоритетное значение качества транспортного обслуживания для обеспечения эффективной деятельности железнодорожной отрасли.

Совершенствование технических характеристик транспортных коридоров и транспортной инфраструктуры будет способствовать снижению издержек во внешнеэкономических цепях поставок, и это благоприятно повлияет на конкурентоспособность российских экспортеров, а также повышение объемов экспорта из России.

Также одной из главных целей госпрограммы является повышение доступности транспортных услуг для населения и в том числе услуг железнодорожного транспорта. В целях повышения доступности транспортных услуг продумано применение мер государственного регулирования. Так, предусмотрено регулирование тарифов и установление льгот при перевозках пассажиров железнодорожным транспортом в поездах дальнего следования в плацкартных

и общих вагонах и в сообщении в регионы Российской Федерации. Транспорт активно воздействует на весь процесс воспроизводства, и он объединяет в одно целое все отрасли экономики. Развитие транспортной системы, повышение качества транспортных услуг все это является важным фактором экономического роста.

В Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 года было предусмотрено доведение качества железнодорожных перевозок до мирового уровня, в частности, рост скорости доставки грузов более чем на 23 %, а надежности их доставки — до 97 %.

Как показано в исследованиях Соколова Ю. И., влияние качества транспортного обслуживания на уровень спроса на железнодорожные грузовые перевозки примерно вдвое выше, чем транспортного тарифа. Учитывая, что грузовые перевозки — основной бизнес российского железнодорожного транспорта, очевидно финансовое значение для отрасли прежде всего качества транспортного обслуживания грузовладельцев.

Сейчас стало очевидным то, на что указывали многие эксперты — существовавший «избыток» вагонного парка был таковым только относительно развития инфраструктуры, а с точки зрения спроса на перевозки существовал

нормальный для рыночной экономики профицит, который необходим для того, чтобы у потребителя был выбор. Из такой позиции логически вытекала необходимость дополнить профицит вагонного парка профитом инфраструктуры. Однако, вследствие принятых регуляторных решений, ситуация стала развиваться по-иному: дефицит железнодорожной инфраструктуры дополнился дефицитом вагонного парка. Это стало еще одним, наряду с макроэкономическими причинами, фактором снижения объемов грузовых перевозок и, соответственно, доходов железнодорожных компаний, осенью 2016 года.

Если в условиях профицита предложения каждый производитель заинтересован опередить конкурентов в поиске клиента и оказании услуг, то в условиях складывающегося дефицита вагонов становится целесообразным «привер-

жать» вагон в ожидании наиболее выгодной перевозки, не предоставляя его любому клиенту (подобно тому, как поступали с дефицитными товарами работники советской торговли).

Таким образом, ликвидация профицита вагонного парка (достижение которого были одним из главных позитивных результатов реформы железнодорожной отрасли) и появление дефицита вагонов превратило сферу операторских услуг из «рынка покупателя» в «рынок продавца», что, естественно, привело к существенному росту ставок за пользование вагонами и, соответственно, к падению удовлетворенности клиентов стоимостью услуг компаний-операторов.

В таблице 1 представлено общее распределение парка грузовых вагонов на сети ОАО «РЖД».

Таблица 1. Распределение парка грузовых вагонов на сети ОАО «РЖД»

| Дислокация вагонных парков | Факт за ноябрь 2017 г. | Факт за декабрь 2017 г. | Средневзвешенное значение за 12 месяцев 2017 г. |
|--|------------------------|-------------------------|---|
| Рабочий парк вагонов | | | |
| На станциях и путях необщего пользования | 721 166 | 716 650 | 720 548 |
| В поездах на участках | 196 982 | 197 089 | 191 146 |
| Итого рабочий парк | 918 148 | 913 739 | 911 694 |
| Нерабочий парк вагонов | | | |
| На станциях | 67 009 | 65 414 | 71 466 |
| На путях необщего пользования | 46 434 | 48 173 | 57 760 |
| Итого нерабочий парк | 113 443 | 113 587 | 129 226 |

В соответствии с «Методикой расчета показателей работы вагонных парков, позволяющих осуществлять мониторинг, анализ и оценку влияния избыточности парков на эффективность и результативность работы сети» выполнены расчеты величин рабочего и нерабочего парков грузовых вагонов на станционных путях общего пользования и на железнодорожных путях необщего пользования. Анализ показывает, что превышение фактического рабочего парка над технически допустимым в декабре 2017 г. имело место:

- на технических станциях и путях общего пользования станций выполнения грузовых операций — на 3 дорогах из 16 (в ноябре 2017 г. — на 2 дорогах из 16);
- на железнодорожных путях необщего пользования — на 9 дорогах из 16 (в ноябре 2017 г. — на 8 дорогах из 16).

Наибольшее превышение фактического рабочего парка над технически допустимым в декабре 2017 г. в сравнении с ноябрем сохранилось на следующих железных дорогах:

- по техническим станциям и путям общего пользования станций выполнения грузовых операций — на Дальневосточной дороге;
- по железнодорожным путям необщего пользования — на Северо-Кавказской, Куйбышевской и Октябрьской дорогах.

Анализ показывает, что наблюдается увеличение избыточного рабочего парка вагонов на инфраструктуре общего пользования и его сокращение на инфраструктуре необщего пользования по отношению к ноябрю 2017 г. На технических станциях и путях общего пользования станций выполнения грузовых операций избыточный рабочий парк составил 11 121 вагон (+3 898 вагонов к ноябрю 2017 г.), а на железнодорожных путях необщего пользования 26 101 вагон (–12 456 вагонов к ноябрю 2017 г.).

В условиях дефицита парка и «рынка продавца» не вызывает удивления произошедшее снижение оперативности согласования заявок и существенное ухудшение выполнения графика подачи вагонов под погрузку/выгрузку. Последнее, в свою очередь, снизило удовлетворенность соблюдением сроков доставки, так как сбой в графике отправления ведет к задержке доставки товара получателю относительно первоначально планировавшегося срока.

Таким образом, коренное изменение ситуации на рынке железнодорожных перевозок грузов привело к «эффекту домино»: вслед за падением оценки наличия вагонов снизились и остальные показатели качества. При этом оценка уровня развития транспортной инфраструктуры — а это показатель, обычно находившийся в числе аутсайдеров, в том числе из-за несоответствия инфраструктурного развития возросшему количеству вагонов, не улучшилась.

В любом случае, необходимо не дать усугубиться ситуации дефицита вагонного парка и преодолеть уже возникший дефицит, что возможно только в условиях «низких барьеров» входа на рынок операторских услуг и экономической привлекательности этого бизнеса. Стратегическим направлением долгосрочного обеспечения финансовой устойчивости железнодорожной отрасли должно стать достижение сочетания профицита парка и профицита инфраструктуры, для достижения которого необходимо опережающее развитие железнодорожного транспорта, которое всегда оказывало стимулирующее воздействие на экономический рост в нашей стране и наиболее успешно осу-

ществлялось в рыночных условиях при активном привлечении частного капитала.

Также стоит отметить, что для финансирования проектов транспортной инфраструктуры в России зачастую используются институты госкорпораций. Однако, финансирование проектов транспортной инфраструктуры за счёт средств государства на сегодняшний день является весьма проблематичным. В первую очередь это связано с текущим дефицитом государственного бюджета России и ограниченностью доступа к капиталу на международных финансовых рынках. Внутренний же рынок финансовых ресурсов на данный момент развит недостаточно.

Литература:

1. Соколов, Ю. И. Новые положения экономической теории качества транспортного обслуживания грузовладельцев [Текст] / Ю. И. Соколов, И. М. Лавров // Новая наука: теоретический и практический взгляд. — 2016, № 1-1 (57). — С. 154–156.
2. Соколов, Ю. И. Новые положения экономической теории качества транспортного обслуживания грузовладельцев [Текст] / Ю. И. Соколов, И. М. Лавров // Новая наука: теоретический и практический взгляд. — 2016, № 1-1 (57). — С. 154–156.
3. Соколов Ю. И., Лавров И. М. Методы экономической оценки качества транспортного обслуживания грузовладельцев в условиях множественности участников перевозочного процесса. М.: Частное издательство «Золотое сечение», 2015.

Участие ПАО Сбербанк в программе льготного кредитования сельского хозяйства

Игнатова Марина Васильевна, студент магистратуры;

Горелкина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

В статье представлены результаты исследования динамики кредитования ПАО Сбербанк, в т. ч. участие в программе льготного кредитования АПК. Проведена оценка динамики объемов льготных кредитов. Рассмотрено состояние субсидирования по льготным кредитам, в т. ч. ПАО Сбербанк, на примере Воронежской области.

Ключевые слова: кредит, сельское хозяйство, Воронежская область, льготное кредитование.

Важную роль в развитии современной экономики играет механизм банковского кредитования как элемент кредитной системы в целом, который позволяет концентрировать временно свободные денежные средства на основных направлениях экономического, социального развития страны. Это мощный рычаг воздействия на реальную экономику, в т. ч. агропромышленный комплекс, обеспечение его эффективности.

ПАО Сбербанк является системообразующим элементом российской экономики, активным участником кредитования юридических и физических лиц. За отчетный период следует отметить рост кредитного портфеля СБ РФ на 2,5% до 20,4 трлн руб. (табл. 1).

ПАО Сбербанк осуществляет кредитование разных целей юридических лиц, основные из которых представлены в табл. 2.

Таблица 1. Показатели динамики кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» [2]

| Показатели | 2017 г. | 2018 г. | Изменение 2018 г от 2017 г., % |
|--|---------|---------|--------------------------------|
| Кредитный портфель (до вычета резервов под обесценение), млрд.руб. | 19891 | 20396 | 2,5 |
| Средства клиентов, млрд.руб. | 19814 | 20897 | 5,5 |

| Показатели | 2017 г. | 2018 г. | Изменение 2018 г от 2017 г., % |
|---|---------|---------|--------------------------------|
| Собственные средства, млрд.руб. | 3432 | 3852 | 12,2 |
| Отношение кредитного портфеля к средствам клиента,% | 100,4 | 97,6 | -2,8 |
| Доля неработающих кредитов в кредитном портфеле,% | 4,5 | 3,8 | -0,7 |
| Покрытие резервами неработающих кредитов,% | 156,8 | 193,2 | 36,4 |

Таблица 2. Состав и структура кредитов ПАО Сбербанк юридическим лицам в разрезе целей кредитования (составлено по [2])

| Показатели | 2017 г. | | 2018 г. | | Отклонения 2018г от 2017г | |
|--|-----------|------|-----------|------|---------------------------|------|
| | млрд.руб. | в% | млрд.руб. | в% | млрд.руб. | в % |
| Финансирование текущей деятельности | 8531,8 | 72,4 | 10197,9 | 75,1 | 1666,1 | 2,7 |
| Инвестиционное кредитование и проектное финансирование | 3187,2 | 27,1 | 3115,3 | 23 | -71,9 | -4,1 |
| Прочее | 50,5 | 0,5 | 257,9 | 1,9 | 207,4 | 1,4 |
| Итого кредитов | 11769,5 | 100 | 13571,1 | 100 | 1801,6 | |
| Темп роста | х | х | 115,31 | х | х | х |

Кредитование юридических лиц осуществляется по многочисленным направлениям в разрезе отраслей народного хозяйства, так, на долю пищевой промышленности и сельского хозяйства приходится 4,7 % в 2017 г. и 5,0 % в 2018 г. в структуре кредитов, размер кредитных вложений в отрасль возрос за отчетный год на 208,5 млрд.руб.

Для финансового обеспечения непрерывности воспроизводства в отрасли сельского хозяйства несоразмерно большее, чем в других отраслях, значение имеет привлечение кредитных средств. Участвуя в формировании оборотных средств и расширении производства, кредит способствует эффективному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов. На предприятиях сельского хозяйства объективной необходимостью является предоставление государственной финансовой поддержки. Это связано и с менее выгодными условиями конкурентного рыночного взаимодействия сельских товаропроизводителей с предприятиями других отраслей. Кредитование сельского хозяйства осуществляется на основе государственной поддержки посредством субсидирования расходов по уплате процентов.

Исследования показали, что темпы роста кредитования отрасли стабильно повышаются, тогда как темпы роста субсидирования кредитования имеют тенденцию снижения. Сокращается доля субсидий на возмещение части процентных расходов по кредитам сельхозорганизаций. Сравнение рентабельности с учетом и без учета субсидий демонстрирует существенный вклад государственной поддержки в повышение доходности сельского хозяйства, обеспечивающий порядка 10 % рентабельности, сокращении доли убыточных организаций [1].

До 2017 г. государственная поддержка в процессе механизма кредитования АПК имела форму перечисления субсидий непосредственно сельхозтоваропроизводителям. Постановлением МСХ РФ от 29 декабря 2016 г. № 1528 утверждены Правила предоставления льготного кредита, и субсидии предоставляются на возме-

ние недополученных кредитными организациями доходов по льготным кредитам, т. е. перечисляются уполномоченным банкам, а не организациям. Сравнивая схему действовавшей ранее государственной поддержки кредитования и схему, действующую с января 2017 г., можно констатировать, что элементы механизма кредитования АПК не изменились, а содержательная составляющая, механизм их действия в процессе кредитования изменился качественно.

ПАО Сбербанк с 2017 года является уполномоченным банком, отобранным МСХ РФ в программу льготного кредитования как соответствующий требованиям. В 2018 году заключено кредитных договоров в рамках этой программы на 359 млрд руб., из них выдано 233,5 млрд руб. СБ разработал кредитные продукты для АПК:

1. Кредитование сезонно-полевых работ под залог будущего урожая.
2. Проектное финансирование в агропромышленном комплексе.
3. Кредит на приобретение сельхозживотных для формирования основного стада.

Банк отмечает определенные преимущества этих кредитных продуктов:

1. Кредитование сезонно-полевых работ под залог будущего урожая — кредит предоставляется как до, так и после проведения посевных работ; Возможность не погашать основной долг по кредиту вплоть до уборки или закладки на хранение полученного урожая; преференции по обеспечению кредита в зависимости от категории риска заемщика;
2. Проектное финансирование в агропромышленном комплексе — возможность получить кредит в объеме до 80 % от инвестиционного бюджета проекта; завершить инвестфазу проекта до начала погашения основного долга; включить в состав инвестбюджета проекта первоначальный оборотный капитал;
3. Кредит на приобретение сельхозживотных для формирования основного стада — пакетное решение, предла-

гающее клиенту стандартные формы договора/контракта на закупку сельхозживотных; возможность получить кредит под залог только приобретаемого имущества; возможность не погашать основной долг по кредиту вплоть до получения товарной продукции.

По действующему механизму льготного кредитования АПК выявлен рост льготных кредитов — с 7,8 до 23,7 тыс. ед. договоров на сумму с 663,7 до 1787,5 млрд руб., но при этом за 9 месяцев было освоено только 36,67 % от лимита кредитования (табл. 3)

Таблица 3. Динамика льготного кредитования заемщиков-сельхозтоваропроизводителей (составлено по [4])

| Показатели | 2018 г. | 2017 г. | Отклонения 2018г от 2017 г. |
|--|---------|---------|-----------------------------|
| Заключено льготных кредитных договоров, тыс. ед | 23,7 | 7,8 | 15,9 |
| в т. ч. по | | | |
| льготному краткосрочному кредитованию, тыс.ед. | 17,9 | х | х |
| льготному инвестиционному кредитованию, тыс.ед. | 5,8 | х | х |
| Сумма льготных кредитных договоров, млрд руб. | 1787,5 | 663,7 | 1123,8 |
| Исполнено сводной бюджетной росписи за 9 месяцев, %. | 36,67 | х | х |

На сайте МСХ РФ размещается перечень одобренных заявок по льготному кредитованию, и по состоянию на 25 апреля 2019 г. сумма субсидий уполномоченным банкам

по РФ составляет 12629, 6 млн.руб., по Воронежской области 645,7 млн.руб., что составляет 5,1 % от РФ, 14,4 % от ЦФО (табл. 4).

Таблица 4. Информация о субсидировании по льготным кредитам, по которым Минсельхозом России принято положительное решение о включении в реестр заемщиков с 23 января 2019 г. по 25 апреля 2019 г. (составлено по [3])

| Показатели | Расшифровка показателя |
|--|--|
| Сумма субсидии по льготным кредитам по РФ, руб. | 12 629 632 776,08 |
| Сумма субсидии по льготным кредитам ЦФО, руб. | 4 481 656 340,09 |
| Сумма субсидии по льготным кредитам Воронежская область, руб. | 645 673 220,3 |
| субсидии по льготным кредитам Воронежская область в% от РФ | 5,1 |
| субсидии по льготным кредитам Воронежская область в% от ЦФО | 14,4 |
| Кредитная организация — уполномоченные баки по льготным кредитам в Воронежской области | ПАО АКБ «АВАНГАРД», Банк ВТБ (ПАО), АО «Райффайзенбанк», ПАО Сбербанк, АО «Россельхозбанк», ПАО «МИНБанк», Банк ГПБ (АО), АО ЮниКредит Банк, АО «АЛЬФА-БАНК» |

В льготном кредитовании Воронежской области на период с 23 января по 25 апреля 2019 г. участвуют 9 уполномоченных банков, но, преимущественно это ПАО Сбербанк и АО «Россельхозбанк». На основе реестра заемщиков, претендующих на получение льготных краткосрочных кредитов и льготных инвестиционных, выяснилось, что заемщиками ПАО Сбербанк являются ООО, АО, ИП КФХ, размер субсидии варьирует от небольших размеров — 46 500,00 руб. — до крупных — 13 252 500,00 руб. Направления кредитов так же различные — (01.10) Растениеводство, (02.60) Приобретение техники, (01.40) Молочное скотоводство, (02.40) Молочное скотоводство, 01.20) Животноводство, другие, но преобладает направление (01.10) Растениеводство.

Льготное кредитование АПК осуществляется не так давно, и за этот короткий период трудно делать каких-либо однозначных выводов по поводу его результативности. Можно выделить ряд проблемных аспектов нового механизма — достаточно сложная процедура механизма оформления, одобрения льготных кредитов с участием МСХ РФ, низкая доступность кредита малым формам хозяйствования, высокая ставка залога, низкие лимиты государственной поддержки по сравнению с потребностями в дешевых источниках финансирования аграрного бизнеса. Однако, следует признать как положительный момент то, что хозяйствующие субъекты получают льготные кредиты сразу после одобрения Минсельхозом, что упрощает и удешевляет привлечение заемных средств для заемщиков, упорядочивает их денежные потоки.

Литература:

1. Горелкина И. А. О понятии и результативности системы кредитования сельского хозяйства / И. А. Горелкина // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства. Материалы I Международной научно-практической конференции. (Макеевка). — 2018. — С. 72–77.

2. Официальный сайт организации ПАО «Сбербанк» России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mcsx.ru/>
4. Эффективность льготного кредитования СХТП Агропромышленного комплекса (на основе опроса) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://nifi.ru/images/FILES/NEWS/2019/surveyresult.pdf>

Организационно-технический аспект учетной политики при построении рациональной организации бухгалтерского учета организации (на примере АО «Грачевское»)

Иевлева Мария Сергеевна, студент магистратуры

Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

Правила ведения бухгалтерского учета определяется учетной политикой каждой отдельной бизнес единицы. Совокупность оптимальных правил ведения учета определяет эффективность его ведения, которая обуславливается достоверностью, своевременностью и полнотой формирования финансовой и управленческой информации для заинтересованных лиц.

Проблематику данного вопроса рассмотрим на примере конкретного хозяйствующего субъекта АО «Грачевское» Усмьинского района Липецкой области.

Акционерное общество «Грачевское» создано 20 июня 2006 года, путем преобразования в него сельскохозяйственного производственного кооператива «Грачевский» на основании решения внеочередного общего собрания членов СХПК «Грачевский», и действует на основании Устава общества.

Предприятие является сельскохозяйственным, согласно Поленовой С. П. «Целью создания и деятельности предприятия является производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, извлечение прибыли, а также удовлетворение потребностей акционеров в указанной продукции и расширение рынка товаров и услуг сельскохозяйственного направления». [6], а учитывая возобновление аграрного сектора, стратегически значимое для экономики и продовольствия страны.

Учитывая особенности аграрного производства, учетная политика предприятия должна максимально решать вопросы организации, которые в свою очередь можно поделить на две составляющие: методические и организационно-технические.

В своей статье мы подробно рассмотрим организационно-технические аспекты учетной политики, как отмечает Орлова Е. В. в статье журнала Новая бухгалтерия пишет что «организационно-технические вопросы учетной политики организации включают приемы и методы организации технологического процесса работы бухгалтерско-финансовой службы предприятия, направленные на успешное выполнение задач, стоящих перед информационной системой, обеспечивающей процесс принятия экономических решений». [4]

Организационно-технический раздел учетной политики, по мнению специалистов, должен содержать:

- организацию службы бухгалтерского учета;
- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Учетная политика в АО «Грачевское» разработана самостоятельно с учетом существующего ПБУ 1/08. [2] и в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и Положениями по бухгалтерскому учету.

И так, для начала необходимо определить кто из специалистов и каким образом будет вести бухгалтерский учет. Для этого на предприятие создают структуру бухгалтерии с подчиненностью отдельных учетных подразделений и работников, регламент взаимодействия с другими подразделениями и службами, определяют функциональные обязанности главного бухгалтера.

От того каким образом будет организован сам учет (форма ведения, программа, план счетов) будет зависеть и построение бухгалтерской службы.

При этом в организации должны разрабатываться Положение о бухгалтерии, должностные инструкции для работников бухгалтерии, система номенклатуры дел в бухгалтерии и т. п. внутренние документы.

Если работа бухгалтерии требует профессиональной оценки и перестает быть учетной, работники бухгалтерии должны быть заинтересованы в разработке регламентов, очерчивающих круг обязанностей, ответственности за нарушения и дополнительную мотивацию.

Итак, организация бухгалтерского учета зависит от объема учетной работы в организации. При учреждении бухгалтерской службы ее структура зависит от масштабов и организационной структуры организации, осуществляемых видов деятельности, выбранного способа ведения учета, объема функций, возлагаемых на бухгалтерскую службу.

Бухгалтерский учет в АО «Грачёвское» осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером.

Согласно «Функционально-должностной инструкции главного бухгалтера на должность главного бухгалтера назначается лицо, имеющее высшее профессиональное (экономическое, финансово-экономическое) образование и стаж финансово-бухгалтерской работы на руководящих должностях не менее 5 лет. Назначение на должность главного бухгалтера и освобождение от нее производится генеральным директором.

В соответствии с учётной политикой предприятия, первичные документы и регистры создаются и обрабатываются с использованием компьютерной техники и бухгалтерских программ.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета и своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Согласно с пункту 3 статьи 6 Федерального закона № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», «рабочий план счетов бухгалтерского учета утверждается приказом или распоряжением лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета при утверждении учетной политики». [1]

Согласно пункту 9 Положения по ведению бухгалтерского учета, «рабочий план счетов бухгалтерского учета разрабатывается организацией на основе Плана счетов бухгалтерского учета, утверждаемого Минфином РФ».

В АО «Грачёвское» на основании типового плана счетов разработан и утвержден рабочий план счетов, содержащий перечень синтетических и аналитических счетов, включая необходимые счета, учитывающие особенности деятельности хозяйства.

Автор Соколов А. А. отмечает, что «все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Первичный учетный документ должен быть составлен в момент совершения хозяйственной операции, а если это не представляется возможным — непосредственно по окончании операции». Так же он считает что «своевременное и качественное оформление

первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных обеспечивают лица, составившие и подписавшие эти документы». [7]

Согласно учетной политике в АО «Грачёвское» для учёта хозяйственных операций применяются типовые формы первичных документов. Первичные документы принимаются за подписью генерального директора и главного бухгалтера. В случае, когда возникают хозяйственные операции, по которым не предусмотрены унифицированные формы первичной учетной документации, организация должна разработать собственные первичные документы.

По результатам анализа положений действующей учётной политики было выявлено, что существенным недостатком является не отражение соответствующим приложением форм первичных учетных документов для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы.

Так, в целях устранения выявленных недостатков в учетную политику следует включить раздел (подраздел) с перечнем регистров бухгалтерского учета, используемых в организации, а в одно из приложений к учетной политике — формы этих регистров.

От момента составления до сдачи документа в архив он проходит определенный путь, называемый документооборотом. Этапами документооборота являются: составление (выписка) документа, приемка документа бухгалтерией, регистрация документа в системе учетных записей, передача документа в архив. Документооборот рекомендуется оформлять в виде графиков или схем, вывешиваемых на видном месте. Задача хорошо организованного документооборота состоит в ускорении движения документов, а правильное представление о документообороте может позволить определить необходимую численность работников бухгалтерии, стать основой нормирования труда работников.

В АО «Грачёвское» согласно учётной политике создание первичных учетных документов, порядок и сроки их передачи для отражения в бухгалтерском учете производится в соответствии с графиком документооборота.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Проведение инвентаризации обязательно:

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при смене материально ответственных лиц;

- при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

В учетной политике АО «Грачёвское» установлены следующие сроки и порядок проведения инвентаризации.

А именно, согласно в целях достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности необходимо проводить инвентаризацию имущества и обязательств один раз в год в срок до 01 ноября текущего года, по готовой продукции — на момент наименьшего остатка. Выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием и данными бухгалтерского учета отражаются на счетах бухгалтерского учета в следующем порядке:

- А) излишек имущества приходится по рыночной стоимости на дату проведения инвентаризации, и соответствующая сумма зачисляется на финансовые результаты;
- Б) недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли относится на издержки производства или обращения. Сверх норм — за счет виновных лиц. Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании с них убытков, то убытки от недостачи списываются на финансовые результаты.

Если будет нарушено соблюдение организационно-технических положений учетной политики, то это затруднит ведение бухгалтерского учета.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что основные организационно-технические положения учетной политики в АО «Грачёвское» соответствуют законодательству и соблюдаются в полной мере

Литература:

1. О бухгалтерском учете: [федер. закон № 402-ФЗ: принят Гос. Думой 6 декабря 2011] [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=170573; fld=134; from=156037-6; rnd=0.673215466318652;3>.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): [утв. Приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.10.2008 г. № 106н] [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_179205/.
3. Ермошина, Е. Л. Учетная политика в 2016 году / Е. Л. Ермошина // Бухгалтерский учет. — 2008. — № 14. — С. 12–25.
4. Орлова, Е. В. Организационно-технические аспекты учетной политики // Новая бухгалтерия. — 2007. — № 6. — С. 46–50.
5. Рассказова-Николаева, С. Н. Ученая политика организации: учебник / С. Н. Рассказова — Николаева — М.: ИНФРА-М, 2016. — 564 с.
6. Поленова С. П. «Содержание и формирование учетной политики коммерческих организаций «// «Все для бухгалтера», N 5, май 2014 г
7. Соколов А. А. Проблемы формирования учетной политики / А. А. Соколов // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 11. — С. 15–19.
8. Соколова Е. С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Е. С. Соколова. — М.: МФПА, — 2013. — 83с.

Особенности внедрения BIM-технологий в организацию

Иманкулов Адиль Термечикович, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Рассмотрены проблемы развития материально-технической базы организации при внедрении BIM-технологий (BIM, от англ. Building Information Modeling или Building Information Model — информационное моделирование здания или информационная модель здания). Произведен анализ полноты решений задач проектирования программными BIM-решениями отечественных и зарубежных разработчиков. Определены минимальные технические требования к оборудованию для переоснащения на BIM-технологии, проведена оценка соответствия российского и зарубежного оборудования данным требованиям.

Ключевые слова: технологии информационного моделирования (BIM), внедрение BIM-технологий, специальное программное обеспечение, аппаратный комплекс.

Features of introduction of BIM technologies into the organization

Imankulov Adil Termechikovich, student

Saint Petersburg state university of architecture and civil engineering

The problems of the development of the material and technical base of the organization in the implementation of BIM-technologies (BIM, from the English. Building Information Modeling or Building Information Model — building information modeling or building information model) are considered. The analysis of the completeness of the solution of design problems by software BIM-solutions of domestic and foreign developers has been made. The minimum technical requirements for equipment for retrofitting on BIM-technologies were determined, and the compliance of Russian and foreign equipment with these requirements was assessed.

Keywords: information modeling technologies (BIM), the introduction of BIM-technologies, special software, hardware.

ВIM-технологии включают многообразие инструментов, позволяющих обрабатывать и анализировать физические, функциональные и экономические характеристики объектов недвижимости в едином цикле их создания, управления и использования. Набор этих инструментов помогает всем участникам строительного процесса эффективно взаимодействовать на протяжении всего жизненного цикла объекта, а главное, однозначно и безошибочно воспроизводить объект и получать необходимую информацию.

Значительной статьёй расходов при внедрении ВIM-технологий становятся инвестиции в развитие программно-технической инфраструктуры компании. К ним можно отнести покупку офисной техники, программного обеспечения и другие расходы, связанные с поддержанием и развитием производственных процессов в условиях перехода на ВIM-технологии. Залогом эффективного внедрения ВIM-технологий в производство является грамотная модернизация бизнес-процессов организации.

Для определения перечня необходимых материально-технических средств компании, планирующей внедрять ВIM, необходимо сформировать технологическое решение, способное обеспечить поддержку структуры производственных процессов, которая в свою очередь должна быть разработана в соответствии с концепцией перехода на ВIM-технологии. При этом каждой группе бизнес-процессов будет соответствовать уникальный программно-аппаратный комплекс, использующий компьютерное оборудование, средства коммуникаций, а также специальное программное и информационное обеспечение. Совокупность программных и аппаратных комплексов, задействованных на каждом этапе жизненного цикла объекта, должны составлять единую информационную среду, способную обеспечить «бесшовную» реализацию всех бизнес-процессов в компании (CDE, от англ. common data environment — среда рабочего стола).

Сегодня при поиске путей преобразования материально-технической базы для внедрения ВIM-технологий российские компании сталкиваются с рядом факторов, значительно усложняющих процесс перехода к новым методам сопровождения и реализации производственных процессов:

- несоответствием существующих зарубежных решений российским строительным стандартам, в результате чего зачастую возникает необходимость ручной

доработки программных средств и информационного обеспечения под российскую реальность и нормативную базу;

- необходимостью переквалификации персонала при переходе от CAD-технологий (CAD, от англ. computer-aided design/drafting — средства автоматизированного проектирования) на ВIM-инструменты;
- высокими техническими требованиями к оборудованию со стороны программного обеспечения: новые программные продукты требуют более мощного оборудования, что приводит к значительному техническому переоснащению компании;
- внешнеполитическими факторами, которые, несмотря на государственную поддержку внедрения новых технологий, затрудняют сотрудничество с зарубежными разработчиками и поставщиками программных и аппаратных средств.

Очевидно, что оптимальным путем решения проблемы, связанной с последним фактором, стала бы разработка российских аналогов ВIM-продуктов, что свидетельствует о необходимости реализации программ по импортозамещению в области ВIM-технологий. При этом при анализе проблемы импортозамещения в ВIM зачастую затрагивают исключительно разработку программного обеспечения, оставляя без внимания вопрос разработки оборудования и отбрасывая, таким образом, основополагающее звено. Поэтому необходимо рассматривать два направления отечественных разработок в области информационного моделирования: специальное программное обеспечение и аппаратный комплекс.

Реализация перехода на ВIM-технологии связана с материально-техническим переоборудованием организации и внедрением ВIM-среды. Типичная ВIM-среда состоит из следующего:

1. Основное программное обеспечение:
 - Авторская программа ВIM;
 - Программное обеспечение для рецензирования;
 - Программное обеспечение для координации;
 - Программное обеспечение для анализа.
2. Аппаратное обеспечение, позволяющее комфортно интегрировать все компоненты.
3. Система управления документами или рабочее пространство для координации проекта и протокол для хранения

ния, управления и обмена моделями BIM, созданными в организации и с внешними партнерами по проекту.

Очевидно, что не существует программного продукта, полностью удовлетворяющего всем потребностям участников производственных процессов на определенной стадии разработки проекта.

Существующие отечественные BIM-решения на данный момент уступают зарубежным аналогам, прежде всего с точки зрения полноты решаемых задач. В то же время, покупка зарубежного программного обеспечения обойдется компании в разы дороже, стоимость в России напрямую зависит от курса доллара, соответственно, дороже будет стоить и сопровождение этих программных комплексов. Однако в отдельных областях российские разработчики могут предложить продукты, способные составить достойную конкуренцию зарубежным аналогам, тем более что они адаптированы к библиотекам нормативной информации, включая соответствующие словари и классификаторы строительных ресурсов.

Очевидно, что выбранное программное обеспечение во многом определяет направление дальнейшего внедрения BIM-технологий в компании и, прежде всего, это касается оборудования, способного обеспечить его работоспособность.

Технологическая ресурсоемкость выбранных программных решений BIM-технологий варьируется в зависимости от поставленных перед пользователем задач, и в целом данные программные продукты требуют оборудования высокой производительности.

При этом пиковая производительность персональных компьютеров отечественного производства, разработанных без применения зарубежных комплектующих, не достигает показателей, необходимых для комфортной работы с BIM-инструментами.

Стоимость оборудования, которое предлагают отечественные производители, превосходит стоимость зарубежного оборудования с аналогичными техническими характеристиками более чем в два раза.

Таким образом, на данный момент рано говорить о возможности полноценного импортозамещения при внедрении BIM-технологий в российских компаниях как из-за отставания в области программного обеспечения, так и с точки зрения аппаратной части. Поэтому в настоящее время используются разнообразные программно-технические платформы, вплоть до услуг по предоставлению вычислительной среды, включая удаленные дата-центры и «облачные» архитектуры.

Литература:

1. Бачурина С. С., Голосова Т. С. Инвестиционная составляющая в проектах внедрения BIM-технологий // Вестник МГСУ. 2016. № 2. С. 126–134.
2. Грахов В. П., Мохначев С. А., Иштряков А. Х. Развитие систем BIM проектирования как элемент конкурентоспособности // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1.
3. Гамаюнова О. С., Гумерова Э. И. Образование в строительной сфере в СПбПУ Петра Великого // Строительство уникальных зданий и сооружений. 2017. № 6. С. 18–29.
4. Мамаев А. Е., Шарманов В. В., Золотова Ю. С., Свинцицкий В. А., Городнюк Г. С. Прикладное применение BIM-модели здания для контроля инвестиционно-строительного проекта // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 1–3. С. 83–87.
5. Румянцева Е. В., Манухина Л. А. BIM-технологии: подход к проектированию строительного объекта как единого целого // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2015. № 5 (18).
6. Решение на основе технологии BIM // Свободный доступ из сети Интернет: Autodesk URL: <http://www.autodesk.ru/products/revit-family/> (дата обращения 20 декабря 2018 года).

Локальное альтернативное энергообеспечение жилых домов

Иманкулов Адиль Термечикович, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В представленной научно-исследовательской работе рассмотрены основные технологии альтернативного энергообеспечения зданий. Были проанализированы стимулы и ограничения в развитии альтернативной энергетики на локальном уровне в отечественной и зарубежной практике. В рамках работы были определены приоритетные направления развития отрасли возобновляемых источников энергии, а также предложены преобразования, направленные на стимулирование развития деятельности в области альтернативного энергообеспечения строительного сектора.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, альтернативная энергетика, энергообеспечение зданий, эффективные энергетические системы.

Local alternative energy supply of residential buildings under construction

Imankulov Adil Termechikovich, student

Saint Petersburg state university of architecture and civil engineering

The main technologies of alternative resources for the power supply for constructions were considered in the research. The incentives and limitations of alternative energy development were analyzed on the local level according to domestic and foreign practice. As a part of this research, the prioritized directions for development of renewable energy resources were identified, and it was proposed some reorganizations aiming to stimulate development of activity in the area of alternative energy in the construction sector.

Keywords: renewable energy, alternative energy, building energy efficiency, efficient energy systems.

В настоящее время основными ресурсами, обеспечивающими потребности в энергоснабжении, являются нефть, газ, уголь и атомная энергетика. Очевидно, что запасы природных ресурсов, за исключением угля, относительно скоро исчерпаются. Но также отмечается прирост установленных мощностей ветровой, солнечной и других возобновляемых источников энергии.

Помимо солнечной и ветровой, альтернативные виды энергетике включают в себя гидроэнергетику, использование биомасс, низкопотенциального и сбросного тепла в тепловых насосах, волновые, приливные электростанции, применение температурного градиента и т. п.

В России существует энергетическая стратегия на период до 2030 года, определяющая темпы ввода мощностей на нетрадиционные и возобновляемые источники энергии, данные которой представлены в таблице 1.

Таблица 1. Этапы внедрения ВИЭ и производства электроэнергии в России [1]

| Этапы реализации | I 2013– 2015 | II 2020– 2022 | III 2030 |
|--|--------------------|---------------------|---------------|
| Производство электрической энергии, млрд кВт*ч | 1059–1245 | 1350–1550 | 1800–2210 |
| В том числе на базе ВИЭ, без крупных ГЭС, млрд кВт*ч | 2,5% 26–30 | 4,5% 60–70 | 7% 126–155 |

Помимо того, что указанная динамика не соответствует показателям мировых лидеров, более быстрое внедрение ВИЭ в России осложняется из-за отсутствия комплексности и относительно низких цен на углеводородные источники энергии.

28 мая 2013 г. Правительство России приняло Постановление № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности» [1].

Однако данный документ говорит лишь о гидро-, ветро- и солнечных установках. Исходя из Постановления, государственную поддержку могут получить только владельцы установок, мощность которых составляет 5 и более МВт. Следовательно, мелкие потребители отрезаны от данной системы стимулирования использования ВИЭ.

Существующая ситуация плохо стимулирует малый и средний бизнес использовать источники альтернативной энергетике, в особенности в районах, испытывающих недостаток в энергии и находящихся в отдалении от главной энергосистемы.

Таким образом, отдавая приоритет традиционным методам энергетике, Россия находится под угрозой еще большего технологического отставания в области энергетике от развитых стран и сохранения высокого уровня загрязнения окружающей среды.

Несмотря на ряд объективных причин, связанных с низким темпом развития альтернативных видов энергии в России, таких, как огромные запасы газа, угля и одни из самых высоких показателей по нефтедобыче в мире, специалисты признают неотвратимое истощение природных ресурсов и необходимость модернизации энергетического снабжения страны.

Угроза глобального потепления, явившаяся следствием добычи и сжигания ископаемых видов топлива, стала одной из причин перехода мировой экономики на возобновляемые источники энергии.

Положения международного Киотского протокола применяются государствами в форме создания национальных стратегий развития альтернативной энергетике. Правительства стран Евросоюза и Северной Америки призывают частные корпорации к постепенному переходу на «зеленые» источники энергии, несмотря на возможный среднесрочный экономический риск.

Исходя из российского и зарубежного опыта, можно выделить ряд факторов, ограничивающих применение локальной альтернативной энергогенерации:

— Переход на новые виды альтернативной энергетике, параллельно с сокращением традиционных методов энергогенерации, создает угрозы общей стабильности единой энергосистемы страны, что указывает на необходимость постепенного перехода на возобновляемые источники энергии;

— Замена традиционных объектов энергетике на новые альтернативные установки часто приводит к сокращению числа рабочих мест и снижением налоговых поступлений. Последствия этих процессов могут носить сильный негативный характер, поэтому необходимо выработать переходный период, содержащий инвестиционный компенсационный механизм;

— Слабая государственная поддержка и, следовательно, низкая инвестиционная привлекательность раз-

вития строительства новых объектов альтернативного энергообеспечения.

Средняя доля чистой энергогенерации в России составляет около 0,2 % от общей выработки, что несравнимо со странами Евросоюза и Серной Америки, где аналогичный показатель составляет 17 %.

Одним из лидеров по данному показателю является Крымский федеральный округ, что говорит с одной стороны о дефиците традиционных видов энергогенерации, а с другой стороны о высокой местной активности применения солнечных, геотермальных и ветровых источников энергии.

Более 40 % федеральных округов России вырабатывают лишь 0,01–0,02 % чистой энергии от всего объема производства, при этом темпы экологизации не показывают значительного роста за последние несколько лет.

Одними из лидеров в области «зеленой» энергетики являются Зеленоградский район Калининградской области, Ленинский, Черноморский и Сакский районы Крыма, Елизовский район Камчатского края и Анадырский район Чукотского автономного округа.

Сильные ветры в Калининградском заливе позволяют первому в России Зеленоградскому ветропарку вырабатывать 5,1 МВт электроэнергии, что стало возможным благодаря сотрудничеству российских и датских специалистов.

Согласно данным ОАО «Администратора торговой системы оптового рынка электроэнергии», в 2017 году количество заявок по проектам возобновляемых источников энергии составило 72 единицы, из которых 43 получили положительный ответ.

Направление развития «чистой» энергетики в России уже обозначено, однако отсутствует реализация поставленных целей.

Степень освоения отечественными застройщиками технологий альтернативной энергетики значительно уступает мировым странам-лидерам.

Ограничения в развитии альтернативной энергетики в строительном секторе в нашей стране связаны с экономическими, институциональными и климатическими факторами.

Таким образом, можно сформулировать ряд необходимых преобразований для развития альтернативной энергетики в строительстве:

1. Необходимо создание целостной системы, стимулирующей развитие технологий в области альтернативной энергетики, в основе которой будет стоять взаимодействие науки и бизнеса, трансфер инновационных технологий, мотивация применения экономическими агентами энергоэффективных технологий. Также требуется четко определить распределение объектов альтернативной энергетики на территории страны, опираясь на потенциал энергообеспечения различных зон.

2. Помимо законов, регламентирующих действия в области альтернативной энергетики, требуется системная поддержка государства на всех уровнях народного хозяйства, нацеленная на достижение планируемых темпов развития и целевых показателей, а также регламентированная статистической отчетностью.

3. Внедрение показателей экологизации производства. Ограничения на выброс углекислого газа и формирование аналогичных индикаторов должно способствовать распространению инноваций в углеводородной энергетике, а также в сфере использования альтернативных видов топлива.

4. PR-продвижение новых энергоэффективных технологий.

Общественное мнение имеет большое значение в развитии «чистой» энергетики в России. Необходимо на государственном уровне формировать информационную среду, доносить важность применения альтернативной энергетики, а также показать обществу экономическое обоснование ценности подобных технологий.

Литература:

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. [Электронный ресурс] / Свободный доступ из сети Интернет: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 02.10.2018).
2. Головина, С. Г., Мургул В. А. Системы солнечного энергоснабжения в архитектуре исторических городов / Вестник гражданских инженеров. — 2013. — № 5 (40). — С. 26–31.
3. Каланов А. Б. Возобновляемая энергетика в России: стоять на месте или сделать первый шаг [Электронный ресурс] / Свободный доступ из сети Интернет: <http://www.forbes.ru/biznes/342905-vozobnovlyaemaya-energetika-v-rossii-stoyat-na-meste-ili-sdelat-pervyy-shag> (дата обращения: 02.10.2018).
4. Красимилова С. С., Малышева В. Л.: Альтернативные источники энергии в строительстве: преимущества геотермальной системы отопления и кондиционирования в пермском крае [Электронный ресурс] / Свободный доступ из сети Интернет: <http://www.a-economics.ru/news/theme-innovations/code-1363/> (дата обращения: 02.10.2018).
5. Сидорович, В. А. / Мировая энергетическая революция. Как возобновляемые источники энергии изменят наш мир — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 208 с.
6. Федоров, О. П. Композиционная роль альтернативных источников энергии в архитектуре на примере использования ветрогенераторов: науч.-исслед. работа. СПб.: СПбГАСУ, 2015.

Реализация проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации на примере социальной сферы

Истратий Елена Михайловна, студент магистратуры

Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России) (г. Москва)

Социальная инфраструктура обеспечивает благосостояние граждан, соблюдение их прав и свобод, а также удовлетворяет их социальные потребности и интересы. Стоит отметить, что с целью обеспечения устойчивого развития человеческого капитала Российской Федерации важно преодолеть негативные тенденции, характеризующиеся снижением уровня доступности объектов социальной инфраструктуры для граждан, а также преодолеть изношенность основных фондов объектов образования, здравоохранения, физической культуры и социального обслуживания.

В рамках развития социальной инфраструктуры стоит обратить внимание на повышение качества услуг, которые оказываются населению, в том числе привлечь к решению данного вопроса компании негосударственного сектора. В настоящий момент в России активно формируется рынок частных организаций в области здравоохранения, образования и социального обслуживания, что в будущем позволит более эффективно использовать различные методы госу-

дарственно-частного партнерства для более рационального управления объектами социальной инфраструктуры [1].

Последние десятилетия характеризуются тем, что государственное финансирование объектов капитального строительства в области социального обслуживания активного увеличивается. Наибольшее значение в наращивании финансирования отведено отрасли образования. Но расходы федерального бюджета и субъектов Российской Федерации в реальном выражении и в своей динамике являются отрицательными, что наглядно представлено на рисунке 1. При этом доля социальных расходов государства по экспертным оценкам рынка остается настолько мала, что в условиях кризиса не покрывает существующих потребностей в рамках развития инфраструктуры. Именно поэтому всё ещё остаётся открытым вопрос о повышении эффективности использования бюджетных средств и стимулировании притока частных инвестиций в социальную сферу.



Рис. 1. Совокупные государственные расходы на объекты социальной инфраструктуры

Экономический кризис 2008 года значительно изменил структуру бюджетных расходов на социальную инфраструктуру. В данный момент все ярче проявила себя тенденция сокращения доли затрат на здравоохранения в рамках государственных расходов, в том числе на капитальное строительство. При этом значительно увеличились расходы на социальную защиту, в большей степени на пенсионное обеспечение некоторых категорий граждан [2].

Расходы на образование спорт увеличились в связи с необходимостью исполнения майских указов президента Российской Федерации по снижению очередей в дошкольные образовательные учреждения, а также в связи с подготовкой к зимней олимпиаде в 2014 году и к чемпионату мира

по футболу в 2018 году. Стоит отметить, что общий долг регионов и муниципалитетов по состоянию на 2015 год увеличился до 2 триллионов рублей, что превысило треть доходов консолидированных бюджетов регионов [4].

В целом по стране приток финансирования в капитальное строительство социальных объектов стал менее интенсивным. Значительно сократились расходы из федерального бюджета, за последние несколько лет их номинальная доля сократилась на 9%. Действующие на данный момент бюджетные ограничения субъектов Российской Федерации в большей степени оказали влияние на доступность качественных услуг, которые должны соответствовать современным стандартам и задачам социального развития.

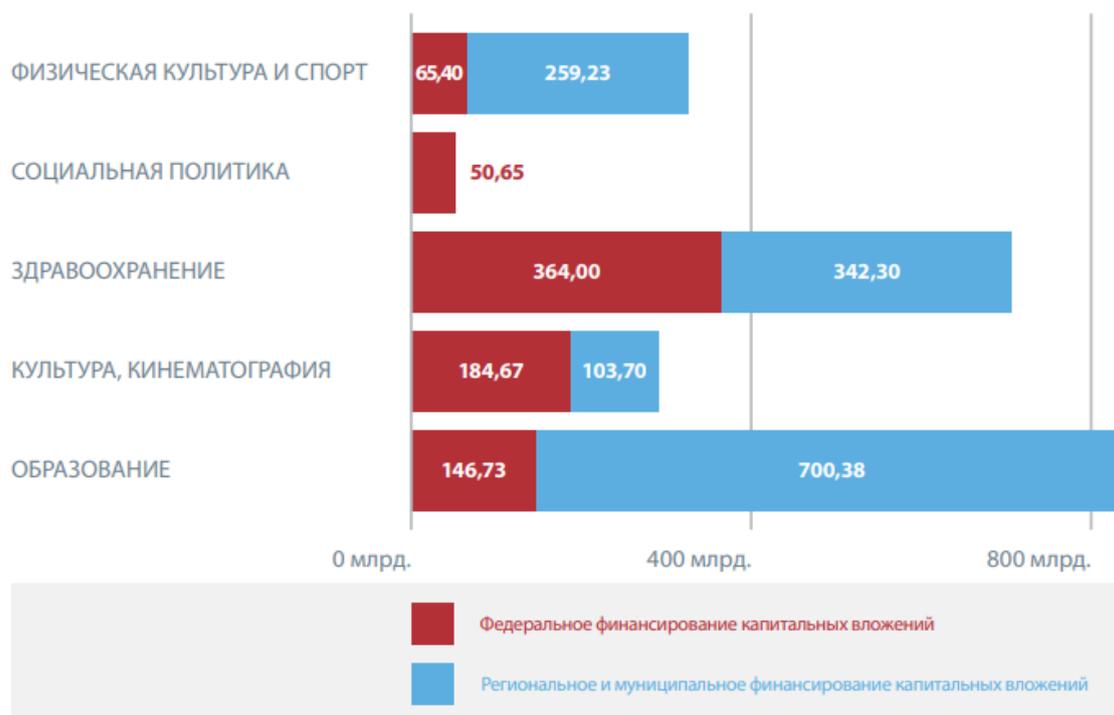


Рис. 2. Совокупные государственные расходы федерального бюджета

Кроме этого, финансовые вложения в такие отрасли, как транспортная или оборонно-промышленная, значительно выше размеров расходов на социальную сферу. Это можно объяснить целым рядом факторов: к примеру, увеличение инвестиционных вливаний в транспортную инфраструктуру даст возможность достичь большего мультипликативного эффекта за счёт увеличения скорости перевозок и пропускной способности, а также доступности транспорта для большинства категорий граждан. Но, несмотря на данные положительные характеристики, необходимо придерживаться баланса и избегать значительного перевеса в ту или иную сторону в разных отраслях, особенно в рамках сохранения критичного уровня обеспеченности общественной инфраструктуры, в частности в социальной сфере [5].

Инвестирование из федеральных и региональных бюджетов на объекты капитального строительства социальной сферы достигли показателя в 2,5 триллиона рублей за период 2010 по 2018 годы.

Однако, несмотря на столь оптимистичный экономический прогноз, столь активный рост капитальных расходов в социальную сферу всё ещё остается невозможным. По данным статистики Министерства экономического развития России уровень бюджетного финансирования в рамках инвестиционных вливаний за период с 2009 год 2018 годы относительно ВВП уменьшился в 2 раза. В совокупности с нехваткой федеральной поддержки в объемах, которые можно сопоставить с докризисными временами, региональным властям необходимо приспособиться к преобразованиям, используя при этом альтернативные инструменты, оказывающие стимулирующее воздействие на инвестиционную активность с целью развития социальной инфраструктуры [5].

В Российской Федерации наиболее активно стали использоваться методы реализации социальных проектов в рамках государственно-частного партнерства. В данном случае понимают все проекты, которые могут быть реализованы в следующих формах:

- 1) Соглашения о государственно-частном партнерстве.
- 2) Концессионные соглашения.
- 3) Контракты жизненного цикла.
- 4) Договоры аренды с инвестиционными обязательствами.

Стоит отметить, что в настоящий момент в России на разных этапах реализации находится свыше 212 проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере, из которых 172 проекта уже прошли стадию коммерческого закрытия, то есть для данных проектов уже заключены все необходимые соглашения между двумя сторонами. В государствах с более развитыми экономическими системами отношения в сфере частных инвестиций, направленных на развитие социальной инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства к номинальному ВВП, могут колебаться в районе 5%. В Российской Федерации общий объем частных инвестиций в такие проекты составляет всего лишь 100 миллиардов рублей. Стоит подчеркнуть, что финансирование проектов государственно-частного партнерства в рамках развития социальной инфраструктуры связано со значительными трудностями, которые характеризуются неоднородностью спроса, сложностью в составлении прогнозов потребительского потока, а также в невозможности проведения точной оценки социального эффекта. Во многих случаях инвесторы практически не готовы оказывать поддержку проектам социальной сферы без существенных гарантий со стороны государства.

В настоящий момент бюджетных средств недостаточно для удовлетворения потребностей общества в развитии социальной инфраструктуры. Именно поэтому наиболее остро стоит вопрос о привлечении частных инвестиций в рамках государственно-частного партнерства для развития таких сфер, как образование, здравоохранение, культура и спорт.

Несмотря на отраслевую специфику, в данный момент наблюдается единая проблема, заключающаяся в отсут-

ствии устойчивого и необходимого бюджетного финансирования, что обуславливает ухудшение качества услуг и обслуживания практически во всей социальной сфере. При этом увеличиваются потребности общества в социальных услугах, повышаются требования к уровню обслуживания, в соответствии с этим государство выдвигает новые требования к качеству предоставляемых услуг в социальных учреждениях.

Литература:

1. Белозор А. Ф. Социальное партнерство государства и бизнеса как инструмент реализации российской культурной политики // Вопросы культурологии. — 2018. — № 3. — С. 45–47.
2. Лучшие практики реализации проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере/Центр развития государственно-частного партнерства/Электронный ресурс. Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/pppcenter_a4_2016_v2_web.pdf
3. Модельный проект использования механизмов государственно-частного партнерства в сфере социально-бытового обслуживания населения/Портал об инвестиционной деятельности/Электронный ресурс. Режим доступа: <http://portal.stavinvest.ru/media/>
4. Антонова К. А. Государственно-частное партнерство: современные подходы/К. А. Антонова/Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. — № 2 (38) — 2014. — С. 81–92.
5. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства/ Министерство экономического развития Российской Федерации/Электронный ресурс. Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/c94c77ec-5773-4544-88eb-9746d19a77e4/recommend_gchp.pdf?MOD=AJPERES

Государственно-частное партнерство в сфере культуры

Истратий Елена Михайловна, студент магистратуры

Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России) (г. Москва)

Один из успешно реализованных проектов в рамках государственно-частного партнерства стала реставрация объекта культурного наследия в Калужской области.

С целью сохранения уникального исторического памятника — комплекса усадьбы Полотняный завод, находящийся в поселке Полотняный завод Калужской области, было подписанное концессионное соглашение? в рамках которого проводилась реставрация основного объекта архитектурного комплекса.

В процессе разработки проекта были учтены следующие характеристики региона [5]:

- 1) Общее население Калужской области составляет 1 миллион человек.
- 2) Консолидированные доходы бюджета 42,3 миллиарда рублей.
- 3) Консолидированные расходы бюджета 42,8 миллиарда рублей.
- 4) Консолидированный долг 36,5 миллиардов рублей.

| № МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРОЕКТУ | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | ... | ... | 2061 |
|--|--------|------|------|------|------|------|-----|-----|------|
| 1 ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ | АВГУСТ | | | | | | | | |
| 2 ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБЪЕКТА СОГЛАШЕНИЯ | | | | | | | | | |
| 3 РЕКОНСТРУКЦИЯ ОБЪЕКТА СОГЛАШЕНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ | | | | | | | | | |
| 4 ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОБЪЕКТА (ОКАЗАНИЕ УСЛУГ) | | | | | | | | | |

Рис. 1. Временной план проекта реставрации объекта культурного наследия Калужской области

Основные действия по реализации проекта проводились с октября 2011 года по 2014 год. В данные промежуток времени был разработан проект реставрации культурного объекта и подписаны все необходимые соглашения.

С 2014 по декабрь 2016 года проводились основные реконструкционные работы памятника культурного наследия.

В рамках концессионного соглашения концессионер обязуется [5]:

1) Полностью оплатить проведение комплекса реставрационных работ по сохранению объекта культурного наследия общей площадью 10,0 тысяч квадратных метров, соблюдая при этом требования законодательства по охране объектов культурного наследия.

2) Полностью провести подготовку проектной документации в рамках заключенного концессионного соглашения, опираясь на законодательства Российской Федерации.

3) Провести работы по усилению и гидроизоляции фундаментов объекта культурного наследия.

4) Осуществить работы по восстановлению стен, межэтажных и чердачного перекрытий.

5) Осуществить реставрационные работы фасада объекта культурного наследия.

6) Провести работу по устройству инженерно-технических сетей (газоснабжение, водоснабжение, водоотведение, электроснабжение) и подключению к соответствующим сетям инженерно-технического обеспечения объекта культурного наследия.

7) Провести работы по приспособлению внутренних помещений объектов культурного наследия под современное использование.

8) Провести работу по благоустройству территории объекта культурного наследия.

9) Проводить деятельность по организации культурно-развлекательных мероприятий для туристов, а также предоставлять комплексное туристическое обслуживание.

В свою очередь концедент обязуется [5]:

1) Предоставить концессионеру права на владение и пользование объектами культурного наследия с целью осуществления деятельности в рамках концессионного соглашения.

2) Обеспечить все необходимые условия для выполнения работ по сохранению объекта культурного наследия.

3) В рамках своих полномочий оказывать помощь в процессе выполнения работ по сохранению памятников культурного наследия.

Проект финансируется полностью за счет средств концессионера в объеме не менее 90 миллионов рублей.

При этом единовременная концессионная плата по соглашению составляет 2,2 миллиона рублей.

В рамках реализации проекта реставрации объекта культурного наследия в Калужской области основные риски несет концессионер.

В свою очередь на концедента также накладываются определенные риски:

1) Предоставление и подготовка земельного участка для реализации проекта в рамках концессионного соглашения.

2) Обеспечение всех необходимых инженерных коммуникаций.

3) Ликвидация последствий природных и экологических катастроф.

4) Расторжение концессионного соглашения по вине концедента.

5) Различные чрезвычайные ситуации.

Таким образом, реализация проектов государственно-частного партнерства в области культуры и культурного наследия является рискованным и затратным делом. Однако эксперты считают данную отрасль наиболее привлекательной с инвестиционной точки зрения, поскольку политика государства направлена на возрождение и сохранение памятников культурного наследия в связи с чем выделяются средства из государственного и муниципальных бюджетов, покрывающих часть расходов по реализации проектов государственно-частного партнерства в области культуры и культурного наследия.

В настоящий момент бюджетных средств недостаточно для удовлетворения потребностей общества в развитии социальной инфраструктуры. Именно поэтому наиболее остро стоит вопрос о привлечении частных инвестиций в рамках государственно-частного партнерства для развития таких сфер, как образование, здравоохранение, культура и спорт.

Несмотря на отраслевую специфику, в данный момент наблюдается единая проблема, заключающаяся в отсутствии устойчивого и необходимого бюджетного финансирования, что обуславливает ухудшение качества услуг и обслуживания практически во всей социальной сфере. На сегодняшний день сформировались противоречия, которые могут быть разрешены только в условиях привлечения государственно-частного партнерства. Так как прямая приватизация в социальной сфере недопустима, то наиболее целесообразно и актуально использовать механизмы государственно-частного партнерства в социальной сфере.

Литература:

1. Антонова К. А. Государственно-частное партнерство: современные подходы/К. А. Антонова/Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. — № 2 (38) — 2014. — С. 81–92.
2. Белозор А. Ф. Социальное партнерство государства и бизнеса как инструмент реализации российской культурной политики // Вопросы культурологии. — 2018. — № 3. — С. 45–47.
3. Возможности и модели государственно-частного партнерства в сфере культуры/Электронный ресурс. Режим доступа: <https://sevzakon.ru/assets/files/prezentaciya/vystupleniedlyasajta.pdf>

4. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения/Журнал «Стратегия»/Электронный ресурс. Режим доступа: <http://strategyjournal.ru/news/ekonomika-i-biznes/gchp-v-sfere-zdravoohraneniya/>
5. Государственно-частное партнерство в сфере культуры и культурного наследия/Центр развития государственно-частного партнерства/Электронный ресурс. Режим доступа: http://p3week.ru/images/presentation/preze_31-04.pdf
6. Калинина Л. Л. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации национально экономической стратегии/Л. Л. Калинина/Киберленинка/Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-instrument-realizatsii-natsionalnoy-ekonomicheskoy-strategii-1>
7. Коробова О. О. Государственно-частное партнерство в сфере производства продуктов традиционной народной культуры/О. О. Коробова/Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. — № 2 (38) — 2014. — с. 54–61.
8. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации/Центр развития государственно-частного партнерства/Электронный ресурс. Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/files/presentations/GChP-Recommend_web.pdf

Corporate Project Management System

Karmanova Anara Serikbaykyzy, a graduate student
Pavlodar Government Teachers' Training Institute (Kazakhstan)

The article deals with various interpretations of the concept of corporate project management system in the management system. The goals and objectives of the project management system are characterized. The main methodologies of the project management system are considered. Construction of cusp is given. Advantages of cusp implementation in the company are described. The results of the implementation are summarized.

Effectiveness of the project approach to the development of the company, to the management of contract and investment projects of the company has not been questioned for a long time, because in most cases, project-oriented activities can achieve the set goals in a given time and with optimal costs. However, a significant part of companies still does not carry out purposeful and systematic management of their projects. At the same time, the implemented projects can be industry specific, reflect the investment orientation or organizational development. Topic of integrated project management of the organization is extremely popular. In the dynamic life of modern companies, the word project is associated with both success and disappointment. Everyone is sincerely interested to have more success and fewer disappointments.

This interest contributed to the development of theoretical principles and methodological foundations of project management. Today, each company has the opportunity to organize the discipline with the help of these principles and principles, which will allow: to carry out competent end-to-end planning of the whole project (s), and rapid coordination of the scope of work between departments and external contractors; effectively assign tasks to employees; monitor the accuracy and timeliness of assigned tasks without significant time spent on reporting.

As a result, the top management of the company observes the full picture of the progress of each of the projects, the real workload of employees, available reserves, achieved and expected results, and other important characteristics of the projects.

Objectives of the project management system: [1]

1) allocation of special procedures for managing a project in which the alignment and adjustment of objectives and project results;

2) improving the accuracy of project planning by formalizing and describing the company's experience in the implementation of individual project procedures, the use of special tools for calendar planning;

3) improving the efficiency of interaction between departments and employees of the company by describing the functional responsibilities, responsibilities of project participants, determining the principles of interaction and conflict resolution on the tasks of the project.

Today, the tasks of modern companies began to go beyond the management of individual projects. In this connection, there was a need to move to a fundamentally new scheme, involving the inextricable link of all projects in the company, in all directions from internal projects to expand office space to large government orders, international projects and new areas of activity. The project management system is one of the most important components of the entire organization management system. A project management system is a collection of processes, tools, methods, methodologies, resources, and procedures for project management. The system is documented in a project management plan, and its content may vary depending on the application area, organizational impact, project complexity, and availability of existing systems. The project management system, which can be both formal and informal, helps the project

Manager to effectively bring the project to completion. A project management system is a set of processes and related monitoring and control functions combined into a functional unity. In order to solve problems related to conflicts of goals, priorities, deadlines, assignments, resources and reporting in the context of complex works (projects), a corporate project management system is created, which includes organizational changes in the company, methodological framework and project management information system.

Use of corporate project management system (CSM) is appropriate in companies that seek to increase the number of successful projects (both internal and external) and improve the efficiency of project activities. Corporate project management system (CCMS) a set of organizational, methodological and information tools that support project management processes in the organization.

The construction of the MCC includes: [2]

1) creation of a unified corporate project management methodology;

2) changes in the organizational structure of the company (creation of the project implementation Committee, project office);

3) implementation of project management information system.

Project management methodology describes the project management processes of the company. It is a set of project management procedures and document templates designed specifically for the customer company.

The organizational structure of project management (project implementation committee, project office) ensures the implementation of project management processes, performs the functions of coordination and monitoring compliance with deadlines, budget of all projects, and also allows you to monitor the overall progress of projects at key points.

Project management information system provides effective planning and control of the project execution, consolidates data on the implementation of projects at all levels. Functional requirements for the information system are developed on the basis of project management processes that are optimal for the customer.

Project management methodology describes the project management processes of the company. It is a set of project management procedures and document templates designed specifically for the company's clients. Project management system is an organizational and technological complex of methodological, technical, software and information tools aimed at supporting and improving the efficiency of the planning and project management processes, which are based on the scheduling software.

Project management methodology describes the project management processes of the company. It is a set of project management procedures and document templates designed specifically for the company's clients. A carefully designed information model enables management and team members to make appropriate and informed decisions throughout the project cycle. Appropriate management organization can ensure the construction of procedures for analyzing the quality of work, which focuses management on achieving the goals. The information model of the project, developed at the initial stage of planning, is further processed in the process of its implementation. Thus, the basic methods of calendar planning are used throughout the life cycle of the project.

Benefits of implementing EPM [5] Among other benefits and opportunities received by organizations from the implementation of the project management system, we can distinguish the following: ensuring the implementation of the company's strategy through projects; improving the efficiency of interaction between the company's divisions; creation of a regulated project management process in the company; achieving coherence in the work of the project team; creation of a common understanding by all project participants of the tasks and content of the implemented projects; unification of information flows and document flow for project management; improved control and management of project execution; prompt receipt of information on the progress of the project from the executors due to the regulated and automated reporting procedure and, accordingly, the ability to analyze problems and make operational management decisions.

The main results of the introduction of IPM agreed and approved list of projects, arranged by the degree of importance for the development of the organization. The approval procedure of the project portfolio gives us the opportunity to reasonably assess the degree of compliance of each of the executable and the potential of the project to the strategic goals of the organization. Clear definition of roles of participants allows eliminating the main source of conflicts absence of the coordinated regulations of interaction of project teams. An objective assessment of the current execution of various projects, early identification of possible problems, the constant formation of both a summary and a detailed picture of the status of projects.

Thus, creation of csue is an attempt to develop a system of effective management of limited resources of the company to perform unique works. The MCC should be developed and continuously improved, and with it should grow the knowledge and skills of the staff working in the MCC. Only in this case the company will be able to respond to the diversity of the environment in which it exists.

References:

1. Ross, Andrew and Kenny Crossan. "A Review of the Influence of Corporate Governance on the Banking Crises in the United Kingdom and Germany" *Corporate Governance* 12, no. 2 (2012): 215–225.

2. Li-Ying Huang, C. Lai Gene, Michael McNamara, and Jennifer Wang. “Corporate Governance and Efficiency: Evidence from U. S. Property-Liability Insurance Industry” *Journal of Risk and Insurance* 78, no. 3 (2011): 519–550.
3. Atkinson, Anthony and Steve Salterio. «Shaping Good Conduct: The Search for More Effective Systems of Corporate Governance has created a Unique Opportunity for Strategic Financial Management Professionals’ *CMA Management* 75, no. 10 (2002): 19–23.
4. S Morteza Ghayour, B. and Meysam Doaei. A Dialectic Model of Development of Stakeholders’ Theory and Corporate Governance: From Hume Utilitarianism to Aristotelian Virtue Ethics. *International Journal of Financial Research* 3, no. 2 (2012): 96–96.
5. Rossouw, G. “Balancing Corporate and Social Interests: Corporate Governance Theory and Practice”. *African Journal of Business Ethics* 3, no. 1 (2008): 28–37.

Корпоративная социальная ответственность и ее влияние на деятельность фирмы

Коваленко Юлия Сергеевна, студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассмотрена теоретическая сущность корпоративно-социальной значимости (КСО) и ее влияние на деятельность бизнеса. Выделены основные направления КСО при практическом применении. Проанализирован круг взаимосвязи КСО с заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Изучена оценка эффективности корпоративной социальной ответственности, как инструмента повышения конкурентоспособности бизнеса фирмы.

Ключевые слова: корпоративно-социальная ответственность, КСО, российский бизнес, конкурентоспособность бизнеса, заинтересованные лица, стейкхолдеры, управление бизнесом.

В последнее время российский бизнес демонстрирует увеличение разницы между успехами компаний, которые выступают лидерами рынками и всеми остальными игроками. Причин такому много, но ключевой среди них является повышение уровня социальной значимости крупнейших брендов рынка в глазах потребителей, что влияет на их показатель уровня лояльности. Со стороны малого и среднего бизнеса, такой процесс, как корпоративно-социальная ответственность выглядит чем-то «второсортным» и инструментом лишь тех компаний, которые обладают весомыми финансовыми запасами.

По своей сути КСО — это имплементированный в корпоративное управление определенный тип социальных обязательств (в большинстве своем добровольных) перед работниками, партнерами, институтами гражданского общества и обществом в целом. Рассматривая КСО, как инструмент корпоративного управления, стоит выделить следующие направления ее практического значения [1, с.73]:

- производство качественных товаров и услуг для населения;
- создание новых рабочих мест и инвестиции в их увеличение;
- обязательное выполнение требований государства, касаемо налоговой, экологической и трудовой политики;
- построение добросовестных взаимоотношений со всеми заинтересованными лицами;

- эффективное управление бизнесом с целью создания добавленной стоимости в общий ВВП страны;
- вклад в формирование гражданских позиций и учет их интересов при введении своего бизнеса.

В конечном результате идет выполнение различных социально значимых целей и задач, которые в сумме приносят положительный эффект влияния со стороны внешней среды на предприятие. Именно в этом заключается основной процесс использования корпоративно-социальной ответственности, как инструмента повышения уровня конкурентоспособности бизнеса на потребительском рынке. В первую очередь, данный эффект создается за счет так званых стейкхолдеров, которые выступают заинтересованными лицами в деятельности предприятия (рисунок 1).

На рисунке 1 отображены ключевые стейкхолдеры современного бизнеса, каждый из которых требует от фирмы определенных ожидаемых действий и результатов.

В целом, можно выделить два стиля корпоративного управления по отношению ко всем стейкхолдерам:

- пассивное управление;
- активное управление.

При пассивном управлении мы наблюдаем своеобразную «пустоту», где существует предприятие, ее корпоративное управление и стейкхолдеры, которые надеются на то, что менеджеры компании будут учитывать их интересы.

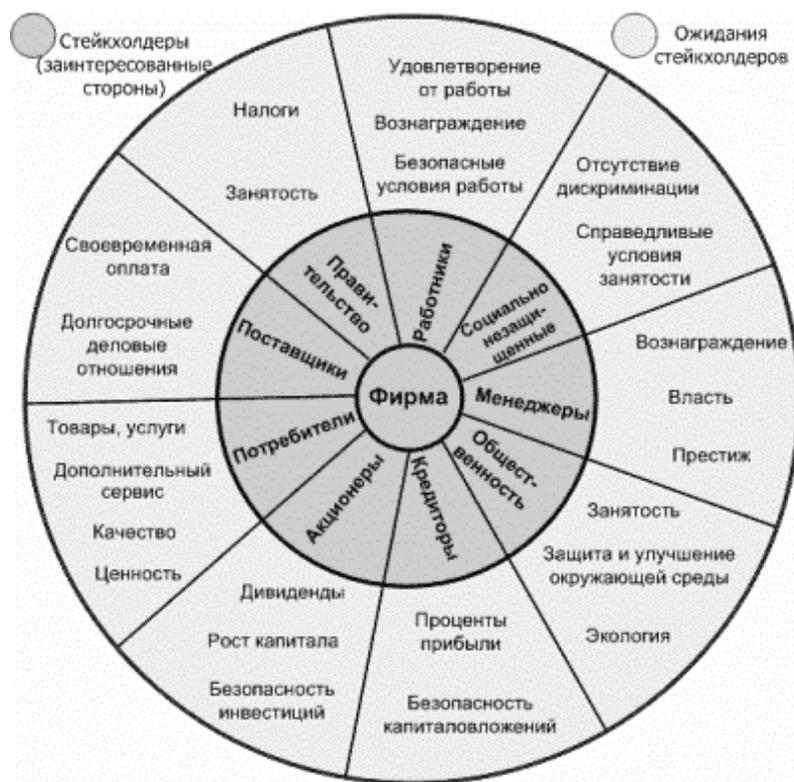


Рис. 1. Виды стейкхолдеров и их ожидания от предприятия [2]

При активном управлении все иначе. Именно данный стиль корпоративного управления стоит считать эффективным и правильным с точки зрения рыночной эффективности деятельности фирмы. При данном стиле, предприятие и ее корпоративное управление нацелено на новые действия и меры по отношению к тому, чтобы удовлетворить интересы всех стейкхолдеров. В таком случае, руководство компании применяет различные практические инструменты по отношению каждому стейкхолдеру, среди которых и КСО. По этой причине, фирмы, которые применяют корпоративно-социальную ответственность в своем бизнесе, принимают активное управление в построение правильных взаимоотношений с заинтересованными лицами. Наибольшую роль в КСО занимают такие стейкхолдеры, как правительство, работники, социально незащищенные, общественность и потребители.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия зависит от социально — экономических показателей бизнеса, в том числе от дохода и благосостояния внутренних и внешних потребителей, качества их жизни, развития навыков и образовательных возможностей, корпоративной культуры, образуя тем самым интеллектуальный потенциал общества. Все эти показатели и формируют корпоративную социальную ответственность предприятия с позиции корпоративных ценностей как инструмент развития персонала и общества в целом [3].

Литература:

1. Кухарчук Д. В. КСО как инструмент повышения конкурентоспособности российского бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. — 2015. — № 7. — С. 72–80.

Доказательством эффективности КСО как инструмента повышения конкурентоспособности бизнеса являются глобальные исследования Гарвардской бизнес школы. Так, если 1 доллар, вложенный в социально ответственный бизнес в 1993 году, принес инвесторам 7,1 доллара в 2010 году, то аналогичный показатель компаний, не практикующих КСО, составил всего 4 доллара. Валовая выручка в социально ответственных компаниях в долгосрочной перспективе оказалась на 4,8–10% выше, чем у конкурентов, а уровень эффективности рабочей силы превысил на 37,9% этот показатель у компаний, для которых не характерно социально ответственное ведение бизнеса [1]. Кроме того, компании, внедряющие КСО имеют ниже уровень затрат на такие процессы, как продвижение товаров и услуг на рынке и создание эффективного брендинга.

Таким образом, корпоративно-социальная ответственность выступает эффективным инструментом, как для организации бизнес-стратегии, так и для повышения ее уровня конкурентоспособности. Аналогичное принятие данного инструмента происходит не только среди международных, но и среди российских компаний, тем самым, создавая более благоприятные условия для их конкуренции на мировом рынке товаров и услуг.

2. Дуденков Д. А. Корпоративная социальная ответственность бизнеса и развитие теории стейкхолдеров // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15495> (дата обращения: 11.05.2019).
3. Речан Ю. М., Шихвердиев А. П. Социальная ответственность бизнеса как фактор конкурентоспособности // Форум молодых ученых. — 2017. — № 7 (11). URL: http://forum-nauka.ru/domains_data/files/11/Rechan%20Yu.M.%20-4.pdf (дата обращения: 11.05.2019).

Совершенствование финансовой политики при проведении диверсификации деятельности бизнеса

Козьменко Татьяна Викторовна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Объектом исследования данной работы является вопрос совершенствования финансовой политики при проведении процесса диверсификации бизнеса.

Ключевые слова: финансовая политика, бухгалтерский учет, учетная политика, диверсификация бизнеса, Финансовый менеджмент, отдельный баланс.

На сегодняшний момент организации предпочитают переходить от реактивного метода управления финансами. Строя точную финансовую политику, отвечающую своим целям, организация также должна ориентироваться на выбранную стратегию ведения бизнеса. Одной из наиболее распространенных стратегий ведения бизнеса является диверсификация. Таким образом, вопрос совершенствования финансовой политики при проведении диверсификации бизнеса является очень актуальным на данный момент.

Научная значимость данной работы состоит в том, что множество авторов рассматривают вопрос совершенствования финансовой и диверсификации деятельности по отдельности. В этой же работе отражен синтез двух тем.

Финансовая политика — это определенная на продолжительный период совокупность мероприятий, под-

лежащих реализации в рамках общих методологических требований финансового менеджмента и определяемых конкретными задачами, а также внешними и внутренними условиями деятельности [4, с. 21].

Структура финансовой политики отражена на рисунке 1.

Каждый из элементов, представленный на рисунке, оказывает значительное влияние на дальнейшие финансовые результаты организации.

Нужно заметить, что не существует «идеальной» финансовой политики. При определенных экзогенных и эндогенных факторах, организация создает свой тип финансовой политики. Даже если организация меняет свой стратегический «курс», элементы финансовой политики должны постоянно совершенствоваться.



Рис. 1. Элементы финансовой политики

Организация может изменить свой стратегический «курс» под влиянием политических, экономических, социальных, технологических факторов. Организация находится в постоянном поиске новых источников прибыли.

Финансовые стратегии, которые может выбрать организация в зависимости от решения управленцев, сложившихся ситуаций на рынке и других факторов, можно разделить на:

1. стратегии диверсификации;
2. стратегии концентрации
3. стратегии сокращения;
4. стратегии интеграции.

Под диверсификацией понимают перераспределение центров концентрации деятельности (расширение ассортимента, расширение типов потребителей, освоение новых технологий, освоение новых территорий бизнеса).

Плюсом диверсификации является обеспечение организации дополнительным доходом, если некоторые направления бизнеса будут приносить убытки.

Далее были рассмотрены возможные изменения финансовой политики, при проведении диверсификации деятельности. Все эти элементы в дальнейшем должны привести к улучшению финансовых результатов организации. Изменения учетной политики представлены в таблице 1.

Таблица 1. Изменения элементов учетной политики при проведении диверсификации бизнеса

| Элемент учетной политики | Допустимые законодательством варианты | Комментарий |
|---|--|--|
| Схема ведения бухгалтерского учета | 1) Бухгалтерия — «Структурное подразделение» 2) Ввести в штат должность бухгалтера 3) Ведение бухгалтерского учета специализированной организацией (аутсорсинг) 4) Ведение бухгалтерского учета руководителем организации лично | При диверсификации бизнеса у организации может возникнуть масса дополнительной работы по бухгалтерскому учету. И организация, которая могла прибегать к услугам бухгалтерского аутсорсинга, будет вынуждена нанять отдельного бухгалтера в штат сотрудников. |
| Структурные подразделения, выделенные на отдельный баланс | Перечень обособленных подразделений, выделенных на отдельный баланс | Организация при диверсификации бизнеса для «разделений» процесса ведения хозяйственной деятельности может выделять обособленные подразделения. |
| Рабочий план счетов и субсчетов организации | Приложение к приказу об учетной политике | Если организация ранее только оказывала услуги, а при диверсификации бизнеса начала торговую деятельность, в рабочем плане счетов появятся такие счета как: Счет 44 «Расходы на продажу», Счет 41 «Товары» |
| Формы первичных учетных документов | 1) Типовые унифицированные учетные документы 2) Перечень форм первичных документов, разработанных организацией 3) Формы первичных документов для внутреннего контроля | Если организация ранее только оказывала услуги, а в дальнейшем стала продавать товары, то возникает новый тип выставляемого документа покупателю — товарная накладная. |
| Способ представления финансовой бухгалтерской отчетности и технический способ ее заполнения | 1) заполнение от руки; 2) с помощью печатающих средств; 3) составление электронной версии | Например, новый вид деятельности потребует значительного привлечения новых сотрудников (более 25 человек), таким образом отчет 2-НДФЛ можно будет предоставлять только в электронной форме по ТКС. |

Когда организация применяет диверсификацию деятельности, возникает возможность «перевести» новый вид деятельности на специальный налоговый режим — Единый налог на вмененный доход. Таким образом, меняется налоговая политика. Такие перемены политике могут привести к значительному снижению налоговой нагрузки.

Также при проведении диверсификации деятельности у организации может возникнуть потребность в значительных первоначальных инвестициях в новый вид бизнеса, но для этого потребуются дополнительные источники финансирования. Таким источником финансирования могут послужить кредитные средства.

Диверсификация бизнеса также может привести к необходимости совершенствования процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Причиной могут послужить:

1. Увеличение числа контрагентов (поставщиков и покупателей);
2. Увеличение «типов» договорных отношений по поводу оплаты работ/услуг/товаров и как следствие усложнение процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Таким образом, можно сделать основной вывод о том, что при выборе определенного типа стратегического развития организации (в частности диверсификации) организация должна совершенствовать все элементы своей финансовой политики. Как будут меняться элементы финансовой политики будет зависеть от выбранного вида деятельности, а также экзогенных и эндогенных факторов развития организации.

Литература:

1. Бараков С. Финансовый менеджмент — М.: ВЛАДОС, 2011. — 317 с.
2. Ковалев В. В. Управление финансами. — М.: Финансы и статистика — Пресс, 2016. — 512 с.
3. Когденко В. Г., Быковников И. Л. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика Учебно-методическое пособие. — М.: НИЯУ МИФИ, 2010. — 236 с.
4. Мирошникова Т. К. Финансы, денежное обращение и кредит. — Владивосток: ВГУЭС, 2002. — 245 с.
5. Щерба Т. А. Современный стратегический анализ: учебное пособие. — Калининград: БФУ им. И. Канта, 2017. — 350 с.

Развитие лидерства в российских компаниях

Кубрак Кристина Игоревна, студент;

Панин Дмитрий Иванович, студент

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

Для эффективного осуществления функций планирования, организации, мотивации, контроля необходимо эффективное руководство. Вопросам лидерства посвящено большое количество исследований. Эффективность лидерства непосредственно связана со способностью лидеров руководить организационной и межличностной коммуникацией, воздействуя на ее характер. [1, с. 59]. В современной литературе можно встретить различные подходы к толкованию самого понятия лидерства. Так Г. Кунц и С. О’Доннелл отмечают, что лидерство — форма управленческого взаимодействия, сформированная в наибольшей степени на эффективной для заданной ситуации совокупности разнообразных источников власти и адресованной на стимулирование субъектов к общей цели. Лидерство дает представление отношения, в основание которых располагается доверие, признание высокой степени квалификации, желание помогать и поддерживать во всех начинаниях, собственное расположение, стремление получать положительный навык.

Большая часть авторов считает, что лидерство — это умение выражать воздействие на индивидов, общество, ориентируя их деятельность на результат одной и той же задачи.

Власть и влияние есть принцип лидерства, обязательное требование — трансформация образа действий общества и целестроение организации. В современных организациях необходимо иметь равновесие власти, поскольку подчиненные также владеют властью над начальниками. Руководители зависят от работников в некоторых вопросах, как предоставление верной в свое время материала, на должном уровне исполнение поручений, сохранение подходящей психологической обстановке в коллективе, неофициальное общение с людьми в других подразделениях, помощь которых нужна руководителю, способность оказывать влияние на своих сослуживцев. Так как подчиненные также могут обладать властью, руководителям не следует злоупотреблять собственной, потому что подчиненные имеют возможность ответно показать свою власть. Работники в подчинении не должны чувствовать безнадежность, отсутствие необходимости, полной зависимости от воли руководителя. Это ведет к противодействию, упрямству, уничтожает благоприятные условия в рабочей сфере, сокращает результативность организации.

Существует несколько подходов, характеризующих поведение лидера в зависимости от требований, предъявляемых внутренней и внешней средой.

Таблица 1. Подходы к лидерству

| Подход | Содержание (суть) | Авторы, модели |
|---|--|---|
| Подход с позиции личных качеств (теория черт) | Основывается на анализе лидерских качеств, необходимых для эффективного управления | Теория Ордэя Тида Теория Ральфа Стогдилла |
| Подход с позиции власти и влияния | Основывается на рассмотрении эффективности управления в зависимости от властных полномочий и типов власти | Теория власти Харизматическая теория Конгера-Канунго |
| Поведенческий подход к лидерству | Рассматривают его как набор образцов привычной манеры руководителя по отношению к подчиненным с целью влияния на них и побуждения к достижению целей | Теория Х и У Дугласа Макгрегора Классификация стилей лидерства К. Левина Теория лидерства Р. Лайкерта |

| Подход | Содержание (суть) | Авторы, модели |
|---------------------------------|---|---|
| Ситуационный подход к лидерству | Основывается на том, что лидерское поведение должно быть разным в различных ситуациях | Модель Фидлера Подход Митчелла-Хауса Теория жизненного цикла Херси-Бланшара Модель принятия решений руководителя Врума-Йеттона |

Проводя анализ, необходимо уделить должное внимание развитию лидерства в России. Перед российскими компаниями сейчас стоит ключевая задача — развитие лидерского потенциала на всех уровнях организации. Для достижения данной цели многие топ-менеджеры приглашают зарубежных специалистов, которые бы сумели внести и свой вклад в развитие лидерства и корпоративной культуры [4].

В работе Зеленковой Анастасии Сергеевны приведены результаты опроса российских бизнесменов и руководителей различных уровней управления. Проведенный опрос показал, что более 80% руководителей и более 70% бизнесменов уверены в необходимости лидеров в российских компаниях. Однако еще меньшая доля говорит о необходимости развития лидерства [2].



А как относятся к вопросам лидерства и его важности для успеха компании выпускники вузов, кто в будущем, возможно, станет этими самыми руководителями и бизнесменами?

При анализе развития и реализации лидерства в российских компаниях было проведено 2 опроса среди выпускников сибирского государственного университета путей сообщения. Результаты опросов представлены ниже.

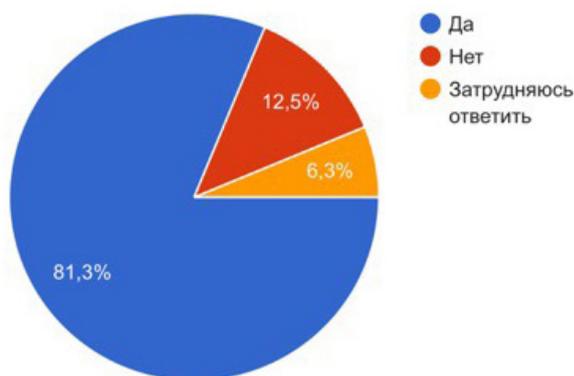


Рис. 1. Нужны ли вообще российским компаниям лидеры?

Рассматривая результаты опроса «Нужны ли вообще российским компаниям лидеры?», можно сделать вывод, что 81,3% участников считает необходимым наличие лидеров в российских компаниях. 12,5% опрошенных не придерживаются данной позиции. А оставшиеся 6,3% — не уверены в своем ответе.

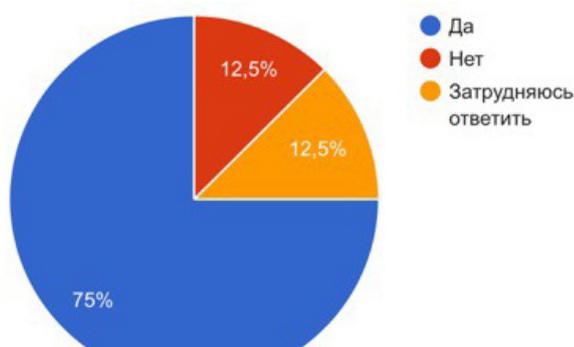


Рис. 2. Нужно ли развивать лидерство в российских компаниях?

Результаты опроса «Нужно ли развивать лидерство в российских компаниях?» показывают, что 75% опро-

шенных считают нужно развивать лидерство в российских компаниях. Однако 12,5% считают иначе, и только 12,5% не уверены в своем ответе.

Положительной тенденцией является то, что студенты осознают значимость лидеров. По результатам рисунка 2 видно, что в вопросах развития лидерства четкого мнения студенты не имеют. Далекое не все убеждены, что российские компании нуждаются в лидерах, но еще меньше придерживаются мнения о развитии лидерства.

Изучив работу Эберхарда фон Лёнайзена «Развитие лидерства: российский контекст» можно прийти к выводу, что в российских компаниях существуют некоторые особенности, затормаживающие процесс развития лидерства:

1. Личные отношения находятся в приоритете над профессиональными (в российских компаниях часто образуется иерархия, основанная на личных связях, противоречащая профессиональным требованиям);

2. Многие российские бизнес-лидеры не могут делать работу в команде и устанавливать командный подход в организации;

3. Поскольку в российских компаниях вопрос коррупции является актуальным на различных уровнях организации, руководители используют тотальный контроль. Такого рода методы препятствуют децентрализации и делегированию полномочий, требующихся для развития лидерства;

4. Многие российские компании не обладают достаточным опытом в развитии персонала;

5. Российским компаниям необходимо постараться сразу увидеть основные препятствия, останавливающие развитие лидерства, в таком случае и развитие лидерского потенциала у бизнесменов появится незамедлительно.

Но какие методы нужно предпринять для его развития?

1. Прежде всего, российским компаниям нужно выполнить децентрализацию и делегирование полномочий, воздержаться от иерархичного контроля, как традиционного метода повышения ответственности сотрудников. Эффективной мотивацией для сотрудников будет являться распределение полномочий и ответственности;

2. Кроме того, еще одним методом может послужить развитие лидерского потенциала на всех уровнях организации;

3. Также главной задачей для руководителей российских компаний должно стать развитие и воспитание будущих лидеров;

4. Топ-менеджерам необходимо проводить работу над собой, формируя в себе качества лидера (например, при помощи ситуационных теорий лидерства) [3].

Литература:

1. Дафт Р. Менеджмент. Санкт-петербург: Питер — 2010—609 с.
2. Гришакова Н., Ужакина Ю. «Нужны ли компаниям лидеры?» [Электронный ресурс] // «Малакут — HR-исследования решения» URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=14607> (дата обращения 08.05.2019).
3. Мельников О. Н., Ларионов В. Г. Подходы к изучению лидерства и лидерских качеств // Российское предпринимательство. 2001. № 5 (17). с. 54—58.

4. Ландсберг М. Р. Лидерство. Видение, вдохновение и энергия: учеб. пособие / М. Р. Ландсберг. — М.: Юнити, 2004. — 280 с.

Становление и развитие исламских банков в зарубежных странах

Мельник Святослав Сергеевич, студент

Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России) (г. Москва)

Исламские банки — уникальный экономический институт, который появился в XX веке. Свою правовую основу, как и экономические методы, исламские банки заимствовали из права Шариата. Актуальность проблем договорных конструкций обоснована, прежде всего, быстрым ростом популярности исламских банков во всем мире. Нельзя не сказать, что свое место они заняли и на территории Российской Федерации.

Следует признать, что для свободного функционирования исламских банков в России есть объективные проблемы, устранение которых, безусловно, является первоочередной задачей в этой сфере.

Достоверно известно, что первым исламским банком является Мит-Гамр, стоит отметить, что данный банк нельзя назвать полностью «исламским банком в прямом смысле этого слова. В основу его деятельности были положены принципы, заложенные в Коране, объединение немецких сбербанков позволило начать эксперимент. Неожиданно для всех — данный эксперимент имел невероятный успех, за 3 года с 25 000 египетских фунтов вклады выросли до 125 000, инвестиционные депозиты выросли с 35 000 до 75 000, при том, что около 60 % заявок банк отвергал, чтобы не подвергать эксперимент риску [1].

В 1967 году банк был закрыт, на данном этапе насчитывалось уже 9 банков, которые работали по принципам, заложенным в Исламе. В 1972 году участниками эксперимента был подготовлен документ «Египетское исследование по исламским банкам», данный документ позволил в 1973 году принять решение о создании Международного исламского банка, который начал свою деятельность в 1975 году. Отделения МИБа открыты в 34 странах мира, помимо этого осуществляет материальную поддержку нуждающихся в финансировании стран (прямое воплощение исламской экономики) [1].

Стоит разобраться в причинах успеха первого исламского банка, в ходе исследования удалось выделить следующие причины, позволившие получить такой результат, прежде всего это выгодное экономическое положение (большинство людей, проживавших на этой территории исповедовали ислам, ввиду этого, банками не пользовались). Умелая политика в отношении продвижения исламского банкинга также весьма ощутима. Помимо этого, основной причиной, безусловно, является стабильный и непрерывный экономический рост.

Исламский банкинг или бэнкинг получил широкое распространение в странах Европы, особенно в Англии. Одним из факторов внимания можно назвать отличие от классического понимания банка [3]. Зачастую многие удивляются данному факту, а между тем на территории Великобритании функционирует 5 таких банков, первый из которых появился еще в 2004 году. В странах СНГ также имеются такие банки, одним из первых внедрять их в свою банковскую систему начал Казахстан. В Казахстане с 2006 года начали активно заниматься внедрением таких банковских систем. Одной из веских причин можно считать подавляющее количество мусульман в стране (около 80 %). С целью облегчить функционирование исламских банков — началось изменение национального законодательства Казахстана. Исламский банкинг в Казахстане находится на первоначальной стадии развития и пока представлен единственным финансовым институтом — АННal, 100 % которого принадлежит правительству Абу-Даби (ОАЭ) [2].

Для того, чтобы осуществлять свою деятельность на территории России, необходимо отметить важность экономических принципов функционирования исламских банков, которые выступают как особый вид связи между всем спектром отношений, возникающих в данной сфере. Исламские банки фактически состоят из исламской философии, а принципы — это кондовые понятия, без которых невозможно понять сущность ни одного, ни другого.

Важнейшим принципом функционирования исламских банков является использование особых экономических инструментов, основными являются: мушарака и мудароба [4, с.3–4]. Помимо основных выделяют также: иджара, мурабаха, истисна. Целесообразно будет рассмотреть данный набор инструментов и сравнить его с законодательством Российской Федерации. Под мушаракой в самом общем смысле понимают совместное долевое предприятие, в котором инвесторы осуществляют вложения вкладчину и делят между собой как прибыль, так и убытки в соответствии с размером пая. Одним из инвесторов может быть исламский банк. По своим признакам схож с товариществом на вере, но с определенной спецификой.

Мудароба отличается от мушараки лишь тем, что одним из инвесторов обязательно должен быть исламский банк, который вкладывает финансовые средства, а другие участники только труд и знания.

Следующие виды инструментов по своей природе схожи с финансовой арендой (лизингом):

- мурабаха — исламский банк приобретает необходимый клиенту актив (недвижимость или товар, в зависимости от условий договора) и передает его с отсрочкой платежа. В данном случае правила не нарушаются, так как банк получает вознаграждение за взятый на себя риск [4, с.4–6].
- истисна — здесь исламский банк помогает заключить договор покупателю и производителю (продавцу), оплачивает его в целях производства (поставки) определенного продукта с заданными спецификациями по определенной цене и с фиксированной датой поставки. Также выступает как некий особый вариант лизинга, принципы также соблюдаются ввиду взятия банком на себя возможных рисков [4, с. 6–9].

С учетом рассмотренных видов экономических инструментов можно перейти к проблемам, связанным с договорными отношениями. Прежде всего стоит отметить, что для исламских банков характерно заключение сделок с определенным уровнем риска, то есть большинство сделок являются алеаторными. Еще одним важным аспектом является направленность деятельности банка, которая ограничена правом шариата, поэтому иные виды взаимодействия с клиентами, отличные от указанных в шариате, не допускаются. Это осложняет развитие банков с одной стороны, но минимизирует риски клиента с другой. Представляется, что интерес Центрального Банка России к таким методам ведения банковской деятельности закономерен и оправдан [5].

Как на практике проходит процесс рассмотрения заявки на заключение договора? Прежде всего проводится экспертная оценка потенциального клиента (не отличается от классического банка) материальное положение, кредитная история, иная социальная оценка. Следующим этапом будет являться шариатская экспертиза. Очень важно отметить особую структуру, которая не позволяет отклоняться от принципов шариата. Шариатская экспертиза проводится шариатским наблюдательным советом, учрежденным в соответствии с требованиями Международного генерального совета исламских банков и финансовых институтов, для чего была создана бухгалтерская и аудиторская организация для исламских финансовых институтов. В большинстве исламских банков помимо вне-

шней шариатской экспертизы проводится и внутренняя шариатская экспертиза, что снижает шансы нарушения принципов функционирования банков. Для всех экспертов (как внешнего, так и внутреннего уровня экспертизы) предъявляются особые требования. Они более лояльны для экспертной комиссии внутреннего уровня — знание шариата, финансовых и юридических основ. Для внешнего уровня требования ужесточены: членами комиссии обязательно должны являться специалисты в праве шариата, праве государства, на территории которого такая комиссия создана, и владение знаниями в сфере экономического и финансового учета. Для каждой страны могут отдельно устанавливаться названия соответствующих комиссий. Все компании проходят шариатский контроль на предмет соответствия заявленной деятельности и ее практической реализацией. Это влияет на каждое соглашение, достигнутое между отдельным банком и клиентом. Так, если шариатский контроль не одобрил деятельность банка — договор может быть заключен на других условиях или не заключаться вообще.

Главной категорией договоров будут являться риски, которые могут понести участники соглашения. Риски могут варьироваться в зависимости от того направления, которое выбрал клиент. Если направление сотрудничества направлено на достижение какой-либо прибыли — риски оцениваются банком для выявления потенциального направления сотрудничества. Если же клиент осуществляет деятельность для «блага других», то риски не рассматриваются.

Таким образом, можно сделать вывод о правовом регулировании исламских банков, которое происходит на двух уровнях: международном и национальном. На международном уровне осуществляется регулирование со стороны Исламского банка развития (международный исламский банк), на национальном уровне — законодательство отдельно взятой страны. Для России не характерен данный вид отношений, ввиду малоизученности данного явления. Ряд исламских банков функционирует, но из-за проблем двойного налогообложения, социальной предубежденности в религиозности таких учреждений, пользуется популярностью лишь в отдельных регионах страны. Вмешательство со стороны государства в данный вопрос необходимо, что, безусловно, решит ряд проблем в данной сфере и позволит дальше развиваться таким институтам.

Литература:

1. Ал Ахмед Мохамед Хасан. История и эволюция исламской банковской системы // Проблемы и перспективы экономики и управления. 2015. С. 78–80.
2. Данилов Ю.А., Яндиев М.И. Развитие исламских финансов в Российской Федерации: проблемы и перспективы // *Российское предпринимательство*. — 2016. — Т. 17, № 2. С.46.
3. Данилова Е. Турция: есть ли будущее у «исламской экономики»? // *Россия и мусульманский мир*. 2004. № 5. С.136–146.
4. Муфтий Мухаммад Таки Усмани. Исламские финансы — «Исламская книга», 2013. С.3–9.
5. А.Ю. Журавлёв. Исламский банкинг — «Садра», 2017 — (Экономика и право (Садра)). С.35.

6. Матузов Н. И., Малько А. В. Теория государства и права / Матузов Н. И., Малько А. В. / М.: Кнорус, 2016. С. 242
7. Пашенцев Д. А. История государства и права зарубежных стран: учебник / Д. А. Пашенцев. — Москва: Юстиция, 2017. С. 136–143
8. Покровский И. А. История Римского Права. Издание 3-е, исправленное и дополненное. 2004. С. 42–59.

Молодой ученый
Международный научный журнал
№ 22 (260) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 12.06.2019. Дата выхода в свет: 19.06.2019.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.