

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Тверской государственный университет»
Институт экономики и управления

**ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И
ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ,
ПРАКТИКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

*Материалы
ежегодной всероссийской студенческой научно-
практической конференции*

17-22 апреля 2017 года

ТВЕРЬ 2017

УДК 33(082)+338(082)+32(082)
ББК У.я43+С8я43+С0я43
Э40

Под редакцией канд. экон. наук, доцента Романюка А.В.

Э40 Экономика, управление и политика: проблемы теории, практики и взаимодействия: Материалы ежегодной всероссийской студенческой научно-практической конференции, 17-22 апреля 2017 года, Тверь / Под ред. А.В. Романюка. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2017. – Ч. 1. - 152 с.

Представлены тезисы докладов на всероссийской студенческой научно-практической конференции по экономике, управлению и политике, проходившей в Институте экономики и управления Тверского государственного университета 17-22 апреля 2017 года. Материалы конференции в 2017 году состоят из двух частей.

Первая часть содержит тезисы участников конференции, объединенные в соответствии с названиями первых восьми секций конференции: 1. Российская экономика: успехи, «провалы», перспективы; 2. Актуальные проблемы экономики предприятий и отраслевых рынков; 3. Актуальные вопросы банковской деятельности; 4. Финансовые вопросы хозяйствующих субъектов; 5. Актуальные проблемы функционирования бюджетного сектора экономики; 6. Проблемы финансового, налогового учета и аудита; 7. Управленческий учет и анализ; 8. Математика, статистика и информационные технологии в экономике и управлении
Для студентов, аспирантов, а также преподавателей вузов.

УДК 33(082)+338(082)+32(082)
ББК У.я43+С8я43+С0я43

© Тверской госуниверситет, 2017

Секция 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: УСПЕХИ, «ПРОВАЛЫ», ПЕРСПЕКТИВЫ

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Геймашева Г.Р., бакалавриат, 2 курс, группа БУАиА-21

Научн.Брежнева О.В., ст. преподаватель

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета,
Экономический факультет

Личное страхование выступает дополнением к государственному социальному страхованию, и является эффективным методом страховой защиты в случаях, когда жизненные обстоятельства складываются неблагоприятным образом. Личное страхование в России давно стало востребованной страховой структурой, поэтому возникает вопрос о важности личного страхования и перспектив его развития в нашей стране.

Личное страхование в России появилось почти два столетия назад и с того время является востребованной отраслью. В современном мире страхование стало необходимостью для каждого человека ввиду того, что большую часть застрахованных представляют городские жители, уровень наступления страхового случая у которых возрастает в разы с каждым днем. В результате вопросом личного страхования активно занимается государство [3]. Оно должно обеспечить своим гражданам условия для безопасной жизни, а на случай чрезвычайной ситуации обеспечить компенсационные выплаты, которые дает личное страхование. Рассматривая статистику доли заключенных договоров по страхованию, можно отметить, что в 2015 году договорам личного страхования принадлежит 13%, а в 2016 году уже 14% от всей совокупности.

Из-за большой актуальности этого сектора страхового рынка государству необходимо усиливать контроль над страхованием [1]. По информации, представленной Центральным Банком России, в структуре российского страхового рынка доля личного страхования в 2016 г. по страховым премиям составила 169,51 млн. руб., в процентном соотношении - 22,1 %. Главное место на рынке личного страхования (21,1 % от общего объема рынка) в 2016 году, как и в прошлом отчетном периоде, принадлежит компании "СОГАЗ". Ей удалось собрать 12,8% от всего объема премий в данном сегменте страхования. Второе и третье место занимают компания "РОСГОСТРАХ" (доля составила 7,1% премий), и "РОСО-ГАРАНТИЯ" (6,9% премий) [5].

Уровень развития страхового рынка показывает возможность экономического роста государства, который способствует перераспределению рисков между субъектами хозяйствования и

возмещению убытков за счет накопления. Страхование, в свою очередь, дает возможность повысить активность экономики, поэтому развитие государственной системы страхования является одной из главных стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка. Однако между темпами стремительного развития страхового рынка и темпами развития экономики России наблюдается разрыв, поэтому негативному влиянию подвергается и страховой рынок, на котором наблюдается снижение количества взносов, рост убыточности и т.д. Для преодоления данной проблемы необходима сбалансированная государственная политика, которая имеет тесную связь с долгосрочным накопительным страхованием.

Основной экономической ролью личного страхования выступает то, что страховые выплаты по договорам личного страхования уменьшают расходную часть государственную бюджета на социальные программы, а денежные средства, которые используют страховые компании, могут стать источником долгосрочных инвестиций в экономику страны. В России это занимает особое место из-за кризиса пенсионной системы и неблагоприятных демографических показателей. В условиях недостатка инвестиционных ресурсов, которые привлекаются с помощью страховых технологий сбережений населения, личное страхование может стать важным элементом государственной финансовой политики и способствовать снижению внешних заимствований.

В тоже время существует еще одна важная проблема в развитии страхования жизни – это слабые стимулы к накоплению, в том числе и налогового характера. Сегодня налоговым законодательством устанавливаются практически запретительные барьеры на пути развития личного страхования. К примеру, накопительное страхование за счет средств работодателя облагается единым социальным налогом, подоходным налогом на страховые взносы и налогом на прибыль, если сумма взносов превышает 12% от суммы расходов на оплату труда. Кроме того, приемлемая доходность инвестиций может быть обеспечена только при длительных сроках действия договоров – от 10 лет и более [4]. Однако такие договоры не пользуются спросом у страхователей из-за высокой рискованности долгосрочных вложений.

Перспективы развития страхового рынка в РФ трудно определить, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения.

Можно выделить три этапа возможного развития страхового рынка, которые необходимы для достижения высоких темпов его развития [2]:

- На первом этапе предпочтение отдается развитию национальных страховых компаний, созданию налоговых стимулов и инвестиционных инструментов, формированию сектора обязательного

страхования, а также системы государственного регулирования и надзора.

- Второй этап характеризуется ростом капитализации рынка, усилением контроля над надлежащим использованием созданных стимулов, постепенной либерализацией условий деятельности иностранного капитала на национальном рынке.
- Третий этап заключается в интеграции в мировую экономику, а также в предоставлении иностранным страховым компаниям национального режима.

Мероприятия представленной системы должны быть направлены преимущественно на стимулирование развития систем личного страхования.

Таким образом, главной задачей страхового рынка в РФ является поддержание высоких темпов роста сектора личного страхования. С этой целью необходима реализация государственной программы, которая включает в себя меры по совершенствованию правового режима видов личного страхования, особенностей налогового режима и создание низко рискованных долгосрочных инвестиционных инструментов. Важно проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом следует ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что механизм страхования весьма эффективен для превращения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Для этого необходимо создание предпосылок для преобразования страховых компаний в крупных институциональных инвесторов.

Список использованных источников

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.12.2013): URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.03.2017)
2. Проблемы обязательного страхования в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL <http://expert.ru> (дата обращения: 21.03.2017)
3. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 21.03.2017)
4. Страхование жизни – стратегические задачи [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения: 21.03.2017)
5. Топ-100 страховщиков по выплатам за полугодие 2016 года Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 21.03.2017)

ИНФОРМАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ СТОРОНА КАПИТАЛА

Гапченко О. А., специалитет, 3 курс, группа 35

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Смирнов А. В.

Тверской государственной университет, Математический факультет

Хозяйственные процессы являются следствием преобразования информации, значение которой в настоящее время возросло, и ее наличие стала важнейшей составляющей для рационального осуществления процессов.

Ценность информационных ресурсов напрямую связана со временем. Наибольшей величины это значение достигает в момент возникновения на стадии проектирования и, соответственно, значительно снижается при ее распространении [1, с.150].

Информационная составляющая влияет не только на структуру капитала, но и способна изменять производственные и рыночные параметры продукции.

В качестве капитала информация может рассматриваться и в масштабе государства, и применительно к частной собственности [2, с.44].

Транспорт, промышленность, медицина, розница, сельское хозяйство, банки, соцсектор, энергетика – в этих сферах можно ожидать самый большой прорыв, связанный с данными. Но особенно тут стоит выделить государство.

2015 год – это год перехода из века IT в век цифровизации. Все самые ключевые «взрывы» будут сделаны в части нашей способности собирать информацию и анализировать ее.

Автоматизация и программное обеспечение кардинально меняют все звенья хозяйственной цепи: проектирование, внедрение, производства и потребления.

Мобильность всех процессов, в том числе и хозяйственных - это факт, с которым сегодня нельзя не считаться. Еще один тренд – очень быстрая эволюция всех товаров и услуг.

Если раньше мы говорили, что средний срок существования компаний на рынке – 50 лет, то сегодня средний срок существования успешных компаний на рынке – это 7 лет [3].

Предприятия проводят массовую модернизацию, устанавливают новые программные обеспечения, максимально эффективно обрабатывают и анализируют собранные данные.

Правильное преобразование информации, с помощью которого компания получит конечный продукт, является залогом успеха.

Список использованных источников

1. Герман М.В., Помулева Н.С. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития// Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 1. - С. 149-153.
2. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992. -Т.1. -399 с.
3. Греф Г. (2016) Эволюционируй или вымрешь [Электронный ресурс]: Видеозапись лекции Г. Грефа на smart-lab.ru 22 мая 2016. URL: <http://smart-lab.ru/blog/329441.php>

РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ

Кузнецов Н.А., бакалавр, 1 курс, группа 11

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Смирнов А. В.

Тверской государственной университет, Факультет физической культуры и спорта

Спортивная деятельность, на наш взгляд, полипредметна, поэтому её следует рассмотреть с нескольких сторон функциональной значимости.

Выделим наиболее значимые функции спортивной деятельности:

1) социальная, которая проявляется во внедрении здорового образа жизни в обществе через такие институты, как спортивные секции, общества и иные общественные площадки, направленная на снижение социальных рисков;

2) психологическая – эта составляющая направлена на формирование высокоразвитой личности через спортивный инвентарий;

3) экономическая – в настоящее время спорт является отдельной индустрией, механизм которой успешно функционирует в рыночном пространстве;

Разберем состояние развитие спортивной деятельности в разрезе ее экономического состояния. По нашему мнению, на рынке России существуют препятствия в развитии бизнес-индустрии спортивной деятельности. Главная проблема в экономической составляющей спортивной деятельности в России состоит в ее неконкурентоспособности по сравнению с иностранными субъектами.

Для исследования проблемы ограничимся спорт-хоккеем. Если представить спортивную деятельность экономическими категориями, то профессиональная спортивная деятельность – это сложная коммерческая система, которая представляется в форме коопераций множества экономических субъектов, где спортсмен - лишь видимая часть всей системы.

Представим хоккей в виде кругооборота капитала (см. рис.1.) и наложим данную экономическую модель на хоккейную деятельность (см.рис.2) [1, с. 35].

Чем быстрее и масштабнее кругооборот, тем эффективнее его работа.

Игрок, безусловно, важный и видимый элемент. На игроке замыкается кооперация множества хозяйствующих субъектов, но в общественном сознании такая кооперация остается невидима. Так, благодаря рекламе вырастает выручка тех производителей, которые выходят со своей продукцией через нее в спорте.

В хоккее реклама представляется на игроке:

- 1.Реклама на шлеме;
- 2.Реклама на хоккейной майке;
- 3.Реклама на шортах игрока;

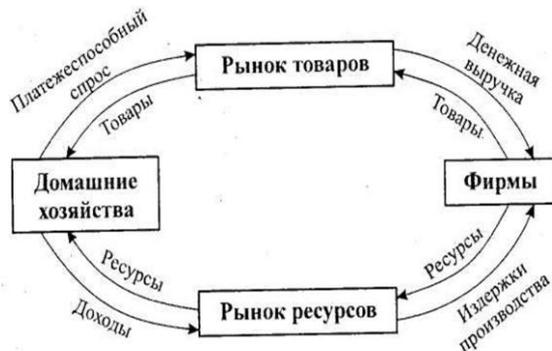


Рис.1. Круговорот капитала

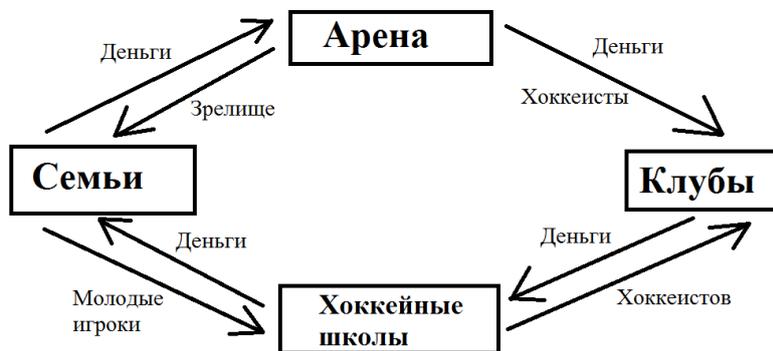


Рис.2. Круговорот капитала со стороны хоккея

К сожалению, в Российском хоккее рекламируются не только отечественные производители, но и иностранные («Coca-cola», «Skoda» и пр.). При этом присутствие иностранных производителей на внутреннем рынке России гораздо больше, чем отечественных.

Такая тенденция прослеживается и в деятельности самых топовых игроков. В частности, Евгений Малкин снялся в рекламном ролике шампуня «Head&Shoulders», разместив на упаковке этого бренда свое лицо, а Александр Овечкин прорекламиривал бритву «Gillette».

С рациональной точки зрения они рекламируют таких производителей, которые могут предложить им больше денег.

По приблизительным расчетам в пространстве российской экономики через хоккей деньги семей уходят только на покупку билетов для просмотра

игры, однако следует понимать, что эти же семьи вкладывают в пространство других экономик через массовое приобретение продукции, которую рекламируют игроки. Так, например, каждая семья приобретает бритвенные принадлежности, в частности «Gillette», который занял монопольную нишу на отечественном рынке. На наш взгляд, сравнение затрат семьи на покупку билетов и, например затрат на покупку продукции «Gillette», будут в пользу последнего. Другими словами, через отечественный спорт российское домохозяйство вкладывает деньги в экономику конкурентов.

Наш анализ показывает что общество требует от российских спортсменов развитие спортивной деятельности в виде больших побед, но этого недостаточно для развития экономической составляющей спорта. Считаем, что данную проблему следует рассматривать шире - мы заинтересованы в интеграции отечественных спортсменов в зарубежные клубы, при этом мы хотим чтобы он нес на себе рекламу российской продукции, тем самым внедряя российскую продукцию на мировой рынок. Но для всего этого нужно создавать цепочки коопераций производителей, существование которых позволит осуществить этот шаг, постепенно вытеснив до минимального уровня, тностранных производителей.

На сегодняшний день, к сожалению, российский спортсмен отрывается от экономики России и привязывается к иностранной – российский игрок массово рекламирует иностранных производителей как на внутреннем рынке, так и на мировом.

Список использованных источников

1. Карасева Л.А. Логический комментарий к курсу микроэкономики: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. – Тверь: ТвГУ. – 2013,-280 с.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Луканёв Д.С., бакалавриат, 2 курс, группа 23

Научный руководитель: к. э. н., доцент Костюкович Н.В.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Российская Федерация является государством, в котором существуют большие различия между регионами в уровнях развития. Поэтому федеральная политика должна обеспечивать выравнивание условий для экономического роста так, чтобы отличия в благосостоянии населения различных регионов стали минимальными. К равномерному развитию должны стремиться и сами регионы, осуществляя свои целевые программы.

Равномерность развития территорий может вступать в противоречие с концентрацией ресурсов в точках и зонах роста. Необходимо найти такое разрешение этого противоречия, которое будет в достаточной мере

учитывать интересы социально-экономического развития как страны в целом, так и каждого конкретного территориального образования. Это необходимо учитывать, в частности, при разработке инвестиционных проектов общегосударственного масштаба, при создании особых экономических зон.

Результаты федеральной региональной политики едва ли можно назвать удовлетворительными, особенно в связи с резким снижением жизненного уровня населения страны в последние годы. В период с начала рыночных преобразований выдвигались различные стратегии (выделялись опорные регионы, «локомотивы» и «полюсы», территории опережающего развития и т.п.). За период с 1994 г. сменилось 7 ведомств, отвечающих за осуществление указанной политики [1]. Но существенных изменений к лучшему пока не произошло.

В последние годы слабость региональной политики российского государства была связана с общим кризисным состоянием российской экономики и большими вложениями в укрепление обороноспособности и территориальной целостности (только на строительство первой очереди энергетического моста в Крым было потрачено 47 млрд. руб.), отразившимся на наших финансовых возможностях. Но более существенную роль, по мнению автора, сыграли другие факторы:

- «опустошение» бюджетов регионов: самые собираемые и высокодоходные налоги поступают в федеральный бюджет, так что доходы регионального и муниципального уровней бюджетной системы оказываются значительно меньше самых необходимых [2];

- политика «эксклюзивности», которая проводится по отношению к отдельным регионам, которым достаётся непропорциональный объём дотаций. Хотя такая практика может быть оправдана особыми обстоятельствами (к примеру, необходимостью решения военно-стратегических задач), она негативным образом сказывается на положении большинства субъектов РФ и снижает их заинтересованность в наращивании источников налоговых поступлений. Очевидно, необходимо разработать меры, компенсирующие потери тех регионов, за счет которых производится дополнительная мобилизация финансовых ресурсов для решения общегосударственных задач.

Есть и не оправданная практика осуществления мега проектов в ряде регионов при поддержке, получаемой с федерального уровня – когда целью выступает поднятие престижа государства, а средством – явно нерациональные, искусственно завышаемые затраты (как на строительство стадиона в Санкт-Петербурге к Чемпионату мира по футболу). В таких случаях, очевидно, должен быть не только жёсткий спрос с руководителей регионов, не контролируемых должным образом осуществление проектов, но и финансовый мониторинг со стороны федеральных контролирующих органов с момента начала каждого проекта – с предварительным

определением мер ответственности коммерческих банков, участвующих в проекте, за превышение лимитов финансирования.

От некоторых чрезмерно затратных проектов, очевидно, следует отказываться, если происходят такие изменения международной обстановки или состояния экономики страны, что без ухудшения социально-экономического положения регионов их выполнить невозможно. Некоторые проекты, правда, не самые затратные, в последние годы были прекращены. К примеру, из-за недостатка инвестиций досрочно приостановили деятельность 10 свободных экономических зон.

Политика регионального развития в РФ проходит стадию становления. Основными критериями её эффективности является динамика благосостояния населения и политическая стабильность. Поскольку большинство субъектов Федерации являются дотационными, нуждающимися в поддержке за счет средств федерального бюджета, особенно важно определить принципы формирования собственной финансовой базы каждого региона и той ответственности, которую регион будет нести за неправильное использование полученных дотаций.

Список использованных источников

1. Лексин В.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. - М.: УРСС, 2015.
2. Регионы России – социально-экономические показатели – 2016 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm/ (Дата обращения: 28.04.2017).

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ НА 2016-2017 ГОДА

Сесько Е.В., бакалавриат, 2 курс, группа БУАиА-21

Брежнева О.В., ст. преподаватель

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета,
Экономический факультет

В настоящее время страхование выступает неотъемлемой и сопутствующей частью многих других экономических категорий. Происходит интегрирование экономических отраслей, включающих процесс страхования. Одной из новейших является инвестиционное страхование. Это удобный способ получения доходов страховых компаний от инвестирования в страхование жизни или иного объекта. Такой вид страхования имеет как достоинства, так и недостатки. Рассмотрим основные проблемы данной деятельности.

Инвестиционная деятельность страховых организаций заключается в реализации средств страховых компаний, предназначенных для

осуществления страховых выплат на принципах прибыльности, возвратности, ликвидности и диверсификации [1, с.4]. Она осуществляется с целью получения прибыли. Доход от инвестиционной деятельности зачисляется в страховых компаниях как финансовый результат. Для инвестиционной деятельности страхования организация должна обладать инвестиционным потенциалом, т.е. объемом средств, свободных от страховых обязательств. Поэтому здесь возникает первая проблема: инвестирование - это всегда риск. Быстро меняющаяся конъюнктура рынка может понизить спрос на такой вид услуг, что понизит доходы страховых организаций. Они же напрямую влияют на объем и своевременность страховых выплат. В итоге денежные средства, обеспечивающие инвестиционное страхование поступают либо из добавочного капитала самой компании, либо за счет привлеченных средств.

Вторая проблема заключается в неразвитости рынка страховых услуг и в отсутствии полноты информации об инвестиционном страховании. У страхователей в этой ситуации складывается недоверие к страховщику, что влечет за собой падающий интерес на инвестирование. Процесс инвестиционного страхования может проявляться в виде страхования жизни или в виде страхования, иного от страхования жизни (имущества, ответственности и т.д.). Отличие между данными видами заключается в различии объекта страхования и основных свойствах. Страхование жизни, например, характеризуется более долгосрочными, доходными признаками и фиксированными выплатами, нежели имущественное. В последние годы с помощью государственных методов удалось урегулировать вопрос инвестирования страховщиков, что привело к росту заинтересованности граждан в инвестиционном страховании жизни. По оценкам рейтингового агентства "Эксперт РА", в 2016 году объем премий по этим продуктам вырос в 2,5 раза. В 2017 году темпы прироста взносов могут составить около 50% [3]. Однако эффект низкой базы в текущем году, скорее всего, будет исчерпан, кроме того, возможны ужесточения в регулировании. Из-за этого темпы роста рынка постепенно будут затухать. В июне 2016 года Ассоциацией страховщиков жизни подготовлена концепция изменений в российское законодательство, которая позволит развивать сегмент долевого страхования жизни на российском рынке [7].

Третьей проблемой является недостаток квалифицированных кадров в этой области. Развитие инвестиционного страхования началось только в 2015-2016 годах, в то время, как на Западе такой механизм используется уже давно. Несмотря на это в краткосрочной перспективе наблюдается развитие инвестиционных услуг. Так, например, по доступным данным Росбанк разместил 23 рыночных выпуска 16 эмитентов объемом 88,4 млрд. рублей, заняв пятое место в рейтинге ведущих организаторов рыночных размещений российских облигаций по версии Cbonds. Доля Росбанка в рыночных выпусках составила 7,95% [4].

Негативное влияние отметил Центробанк, который обеспокоен тем, что в 2016 году не была решена главная проблема страхового рынка - отношения с клиентами в розничном сегменте кардинально не улучшились. В целом это взаимодействие не вышло в 2016 году из депрессивной зоны: две трети всех жалоб на участников всего финансового рынка в РФ по-прежнему приходилось на страховщиков, в том числе подавляющее большинство жалоб было связано с конфликтами в области ОСАГО [2].

Под воздействием динамичной структуры страхового рынка решение одних проблем будет вызывать другие, которые тоже будут требовать своего заключения. Немногими из путей разрешения сложившейся ситуации являются следующие:

- создание «благоприятной среды для развития накопительного страхования»;
- стабильность общей социально-экономической ситуации в стране;
- лояльная политика в сфере инвестиционного страхования, не допускающая законодательных ограничений;
- привлечение граждан к инвестиционной деятельности;
- консолидация участников страхового рынка;
- контроль качества платежеспособности ключевых субъектов рынка;
- четко оформленная нормативно-правовая база.

Для изменения условий функционирования страхового рынка в 2016 году была создана в России Национальная перестраховочная компания (НПК) как дочерняя структура Банка России для формирования дополнительного уровня защиты по санкционным рискам. Деятельность компании регулируется специальным федеральным законом. В полную силу НПК, получившая лицензию в октябре 2016 года, заработает с начала 2017 года, компания в основном сформировала управленческую команду [5].

В следующем году НПК по заключаемым договорам страхования санкционных рисков будет принимать 100% рисков. Коммерческие страховщики по закону также должны будут передавать по 10% от всех рисков, принимаемых в перестрахование с рынка. При этом НПК следует договоренностям прямого страховщика со своими перестраховщиками по договору, если передаваемая доля не превышает 10%. У НПК есть право отказаться от принятия таких коммерческих рисков. У страховщиков есть право предложить в перестрахование долю свыше 10%, но тогда НПК будет существенно влиять на условия заключения договора прямого страхования рисков и условия перестрахования [6].

Таким образом, можно отметить, что положение инвестиционного страхования на российском рынке страховых услуг в 2016-2017 годах заметно улучшилось. В тоже время всё еще возникают проблемы, связанные с нормативным регулированием, отсутствием должного контроля за этой деятельностью, неинформированностью граждан и т.д. Для решения

данных проблем государство четко наметило план по преодолению трудностей, обеспечению общества качественными инвестиционными услугами и стабильному развитию сферы инвестиционного страхования.

Список использованных источников

1. Прокопьева Е. Л. Инвестиционная политика страхового сектора: основные тенденции, проблемы, перспективы/ Е. Л. Прокопьева, И. С. Мещагина// Страховое дело. 2011. - № 8. - С. 4-8.
2. С инвестициями по жизни [Электронный ресурс]: Коммерсант. - URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3243453> (дата обращения 25.03.2017)
3. РАЕХ (Эксперт РА) подтвердил рейтинг страховой компании «РЕСПЕКТ» на уровне В+ и отозвал его [Электронный ресурс]: Эксперт РА. - URL: <http://www.insur-info.ru/pressr/63093/> (дата обращения 20.03.2017)
4. Рынок страхования: что спасет ОСАГО, ждать ли новых мошенников и как получить страховку по смартфону [Электронный ресурс]: Реальное время. - URL: <https://realnoevremya.ru/articles/59330-eksperty-strahvogo-rynka-o-tendenciyah-i-problemah-2017> (дата обращения 24.03.2017)
5. Чистая прибыль банковской группы Societe Generale в России [Электронный ресурс]: Ассоциация Российских Банков. - URL: https://arb.ru/b2b/press/chistaya_pribyl_bankovskoy_gruppy_societe_generale_v_rossii_sostavila_3_1_mlrd_r-10097588/ (дата обращения 29.03.2017)
6. Жизнь за деньги [Электронный ресурс]: Банки.Ру. – URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9570426> (дата обращения 25.03.2017)
7. Итоги 2016 года: Страховой рынок в 2017 году. Качественная перезагрузка [Электронный ресурс]: Интерфакс. – URL: <http://www.interfax.ru/business/543629> (дата обращения 24.03.2017)

КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ОТ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ

Хачапуридзе К. М., бакалавриат, 2 курс, группа БУАиА-21

Науч. руководитель: ст. преподаватель Брежнева О.В.

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета, Экономический факультет

В последнее время тема о навязывании услуг страхования стала особо актуальной, и почти каждый потребитель сталкивается с ней.

Часто бывает ситуация, когда банки и кредитные организации оформляют клиентам кредит, то они заставляют клиентов оформить страхование жизни, здоровья и имущества. Страхование – это отдельная услуга, которая никак не связана с предоставляемым кредитом.

Если клиент отказывается подписывать договор страхования, то это не должно препятствовать предоставлению кредита. В противном случае это будет прямым нарушением прав потребителя. Если же кредитный договор заключается только при «обязательном» страховании, то его в ту же секунду можно считать недействительным, а клиент получает право на

возврат своих денежных средств. Исключением может быть только страхование заложенного имущества, так как оно в этом случае страхование является обязательным.

Кредитный договор, который навязывает потребителю страховые услуги, включает в себя следующие противозаконные условия:

- страхование является обязательным пунктом;
- отсутствует пункт, который позволяет отказаться от навязываемой услуги;
- отсутствует место для подписи в договоре, которое подтверждает согласие на оформление страховки;
- внесенные в документ данные не подлежат изменениям;
- отсутствует возможность выбрать страховую компанию из своих предпочтений;
- при заключении договора страхования предоставляются скидки на кредит.

Обычно услуги страхования навязывают при оформлении автовладельцами полисов ОСАГО. Так же страховые компании принуждают клиентов оформлять помимо обязательного страхования дополнительные страховые документы, что влечет за собой дополнительные расходы для автолюбителей [3].

Данные действия страховых компаний являются прямым нарушением потребительских прав. Как гласит Гражданский кодекс РФ, коммерческая организация не имеет права отказать клиенту в предоставлении ему услуги при наличии такой возможности. Ными словами, приобретение одних услуг не должно сопровождаться приобретением других [1].

Если у водителя имеются требуемые документы, то он имеет право заключить договор обязательного страхования без подписания дополнительных.

Навязывание коммерческой организацией своей продукции подразумевает отсутствие у покупателя возможности приобрести необходимую ему услугу без приобретения дополнительных услуг, в которых у него нет потребности. В такой ситуации можно говорить о нарушении прав потребителя, о возможности расторжения сделки и возвращении клиенту денежных средств.

Случай, когда дополнительная услуга или товар предлагаются покупателю в дополнение к его покупке, но не являются обязательным условием заключения сделки, не является навязыванием услуги.

Клиент может огородить себя от дополнительных услуг следующим образом:

1. До подписания договора внимательно ознакомиться с его условиями.

2. Уточнить у представителей организации обстоятельств, при которых были приобретены товары или услуги, и наличие права отказаться от дополнительных приобретений.

3. При возникновении разногласий, обратиться к руководителю организации.

4. Если вопрос не удастся решить на месте то, необходимо выслать руководителю заявление в письменном виде с инструкцией своих требований. Документ оформляется в двух экземплярах. Один экземпляр остается у потребителя, а второй посылается по адресу организации заказным письмом с уведомлением о получении.

5. Если руководство организации игнорирует просьбы клиента, то он может обратиться в специальные организации, которые представляют защиту интересов потребителей. (общественные организации, органы власти, судебные органы).

Чтобы защитить свои интересы, клиент должен предоставить доказательства, которые могут подтвердить факт нарушений в данной организации.

Фактом подтверждения нарушения выступают документы, вещественные доказательства, свидетельские показания, аудиозаписи, видеозаписи и т. д.

Если конфликтующие стороны не в состоянии разрешить вопрос до суда, то дело о защите прав потребителя можно перенести в суд, то есть подать исковое заявление. Данный документ подается потребителем или лицом, представляющее его интересы.

У представителя должна быть при себе нотариально заверенная доверенность.

Кроме истца (покупателя) и ответчика (продавца) в судебном заседании может принимать участие человек, представляющий интересы Роспотребнадзора.

Иски до 50 000 рублей рассматриваются в мировых судах, свыше – в районных.

Исковое заявление подается по месту жительства покупателя, ответчика (если он является ИП), по месту нахождения организации.

Таким образом, приобретение одной услуги не должно побуждать приобретать другую.

Наличие подобных условий при заключении сделки является прямым нарушением прав потребителя.

Навязывание услуги влечет за собой уголовную ответственность для продавца (возврат потраченных денежных средств и признание сделки недействительной).

Чтобы защищать свои права потребитель должен иметь доказательства, свидетельствующие факт навязывания услуги.

Для того, чтобы подтвердить данный факт можно использовать различные вещественные доказательства, показания свидетелей, документы, видеозаписи и т. д.

Разрешение споров по данному вопросу происходит в органах местной власти, судебных органах, общественных организациях. [2]

Список использованных источников

1. О защите прав потребителей: Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I [Электронный ресурс]: URL: http://www.rateshops.ru/zakon_o_zashite.php#glava4 (дата обращения 02.04.2017)
2. Легаламп Р. Защита прав потребителя при навязывании услуг и товаров [Электронный ресурс]. URL: <http://legalmap.ru/articles/gp/consumer/zashchita-prav-potrebitelya/> (дата обращения 02.04.2017)
3. Павел Зернов Что делать, если страховщик навязывает дополнительные услуги? [Электронный ресурс]. URL: <http://antistrahovoy.ru/navyazyvanie-dopolnitelnyh-uslug-pri-strahovke.html> (дата обращения 02.04.2017)

Секция 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

НОВОВВЕДЕНИЯ В ТРУДОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Брозда А.Э., бакалавриат, 4 курс, группа 43

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Андрюхина Н.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Развитие общества накладывает отпечаток на действующее законодательство, и оно развивается вместе с обществом. Так, Трудовой кодекс РФ и Кодекс РФ об административных нарушениях в 2016 году обогатились рядом нововведений, закрепленных в федеральном законе от 3 июля 2016 г. №272-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения ответственности работодателей за нарушение законодательства в части, касающейся оплаты труда». Этим законом внесены изменения в ряд статей в части ужесточения сроков выплаты заработной платы и ответственности работодателей за их нарушение. С началом 2017 года поправки начали действовать в полной мере.

Что же отражено в этих основополагающих документах? Изменения в Трудовом кодексе РФ позволили снять ряд противоречий в трактовке законодательства и упорядочили порядок проведения расчетов работодателя с работниками по выплате заработной платы.

Первое нововведение связано с изменениями в сроках выплаты зарплаты и затронуло ст. 136 Трудового кодекса, определяющую сроки выплаты зарплаты в России. До настоящего времени эта статья не устанавливала конкретных дат выдачи зарплаты. Единственным обязательством, которое возлагала эта статья на работодателя, было выплачивать зарплату не реже, чем один раз в полмесяца. Изменения в законодательной базе содержат четко прописанные сроки, в которые работодатель должен её произвести и санкционные последствия, которые делают любые задержки этих выплат невыгодными для него.

Работодатель обязан выплачивать заработную плату всем категориям работников не реже двух раз в месяц вне зависимости от применяемых систем оплаты труда.

Второе уточнение касается установления конкретных дат для выплаты заработной платы. Между сроками выплаты заработной платы должен быть временной интервал длительностью не менее 15 календарных дней.

Для определения конкретных дат выплат следует руководствоваться частью четвертой статьи 91 ТК РФ, установившей обязанность работодателя вести учёт времени, фактически отработанного каждым

работником. Законодательство предусмотрело необходимость расчёта фактической заработной платы за первую и вторую половины месяца. Термин «аванс» Трудовом Кодексе РФ не используется и в практике зарплатных расчётов применяться не должен. При этом есть уточнение, что выдача зарплаты должна происходить не позже 15 числа следующего месяца.

Таким образом, заработная плата за первую половину месяца должна быть выплачена в период с 15 по 30 число отчётного месяца, заработная плата за вторую половину месяца - в период с 1 по 15 число следующего за отчётным месяца. Длительность месяца в экономических расчётах принимается равной 30 календарным дням.

Конкретные даты выплат организация устанавливает самостоятельно при условии, что между ними должно быть ровно 15 календарных дней. Например, заработная плата за первую половину октября выплачивается 20 октября, заработная плата за вторую половину октября – 5 ноября. Не допустимы формулировки, устанавливающие диапазон сроков выплаты зарплаты, а также выражения «не позднее», «не реже» и т.п.

Статьей 136 ТК РФ установлена обязанность работодателя при выплате заработной платы в письменной форме извещать каждого работника о составных частях причитающейся ему заработной платы и об общей денежной сумме, подлежащей выплате. Работодатель также обязан утвердить форму расчётного листка с учётом мнения представительных органов работника. Следовательно, необходимо утвердить форму расчётного листка приказом руководителя организации и выдавать расчётный листок при каждой выплате заработной платы работнику.

Третье уточнение Законом №272-ФЗ внесено в перечень документов, в которых работодатель должен установить конкретные сроки выплаты заработной платы: правила внутреннего трудового распорядка, коллективный договор или трудовой договор. Предусмотрена альтернатива в выборе документов.

Согласно статье 135 Трудового Кодекса РФ заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда. Системы оплаты труда устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством.

Что касается сроков выплат надбавок стимулирующего характера. то Министерство труда и социальной защиты РФ на своём сайте опубликовало разъяснение, в соответствии с которым «сроки выплаты работникам стимулирующих выплат, начисляемых за месяц, квартал, год или иной период могут быть установлены коллективным договором, локальным нормативным актом». Таким образом, значение положений об оплате труда и положений о премировании возрастает, в них должны быть конкретно

определены период или конкретная дата выплаты месячных, квартальных или годовых премий.

Кроме того, статьей 8 ТК РФ предусмотрено, что нормы локальных нормативных актов, ухудшающие положение работников по сравнению с установленным трудовым законодательством, не подлежат применению.

Коллективный договор и соглашение могут в организации отсутствовать. Трудовой договор регулирует отношение между работодателем и конкретным работником. Наиболее предпочтителен документ - правила внутреннего трудового распорядка. Он является локальным нормативным актом, регламентирующим права, обязанности и ответственность сторон трудового договора и иные вопросы регулирования трудовых отношений. В этом документе следует предусмотреть раздел об оплате труда и сроках выплаты заработной платы. Это избавит организацию от необходимости прописывать срок выплаты заработной платы в трудовом договоре с каждым работником.

Следует отметить еще одно важное изменение в законодательстве. Статьей 236 ТК РФ повышена материальная ответственность работодателя за задержку выплаты заработной платы и других выплат, причитающихся работнику. Увеличены штрафные санкции за несвоевременную (запоздывающую) оплату труда подчинённым: от 10 до 20 тысяч рублей на должностные лица, от 30 до 50 тысяч рублей на организации, от одной до 5 тысяч рублей на недобросовестного предпринимателя.

При повторных задержках выплат, штрафы увеличиваются, соответственно, для тех же категорий: 20 – 30 тыс. руб., 50 – 100 тыс. руб., 10 – 30 тыс. руб. Кроме этого, работодатель обязан будет компенсировать каждый день задержки в размере 150-й части ставки ЦБ, что будет ежедневно увеличивать финансовую нагрузку работодателя. Такое положение создаёт условия, при которых выгодно производить выплаты заработной платы вовремя, без задержек.

Таким образом, федеральный закон от 3 июля 2016 г. №272-ФЗ направлен на поддержку и расширение прав работников части оплаты их труда.

Список использованных источников

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации (в редакции 03.07.2016 г. №272-ФЗ) [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. URL: <http://kadis.org/konsultant-plyus> (дата обращения 15.04.17)
2. О применении статьи 2 Федерального закона от 3 июля 2016 г. N 272-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части, касающейся оплаты труда" [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. URL: <http://kadis.org/konsultant-plyus> (дата обращения 15.04.17)
3. Ответственность работодателя за нарушение законодательства об оплате труда с 3 октября 2016 года ужесточается [Электронный ресурс]// Секретарь-референт. 2016. №8. URL: http://www.profiz.ru/sr/8_2016/ (дата обращения 15.04.17)

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Васильева В. А, бакалавриат, 3 курс, группа 33

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Козлова Т.М.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Исследование спроса на товары и услуги является основой для организации и текущего управления хозяйственной деятельностью предприятия, планирования объема продаж, обеспечения процесса закупки материалов, повышения организации и уровня обслуживания покупателей, а также для формирования эффективной ценовой политики. Поэтому изучения спроса является не самоцелью, а объективной необходимостью, предполагающей совершенствование всех сторон деятельности предприятия, повышение его конкурентоспособности и роли на рынке конкретных товаров и услуг.

На практике провести анализ спроса промышленного предприятия представляется сложной задачей, так как изучение статистических данных, проведение различных исследований на основе экспертных оценок может дать весьма приблизительный результат.

Анализ потребительского спроса является важнейшим направлением маркетингового анализа компании. Данное позволяет изучить совокупность условий, которыми руководствуются потребители при выборе товаров. Они в свою очередь могут определяться уровнем цен на товары и величиной доходов покупателей, образованием, социальным статусом и т. д. Предметом исследования в данном случае является мотивация поведения потребителей и характеризующие ее условия. Изучается также структура потребления, обеспеченность товарами, направленность покупательского спроса. Цель исследования потребителей состоит в сегментации потребителей, подборе целевых сегментов.

Наиболее часто применяются следующие методы качественных исследований спроса: наблюдение, фокус-группы, глубинные интервью, панельный метод и др. (рис. 1).

Метод наблюдения состоит в контроле за поступками и действиями потребителей при выборе товаров, за ситуациями, за реакцией различных групп на рекламу и т. д. Недостатки метода наблюдений присущи всем качественным исследованиям: субъективность мнения, трудоемкость метода, как в финансовом аспекте, так и во временном; большая вероятность получения искаженных результатов. Наблюдение применяют, когда нет других способов получения требуемой информации [1, с. 81].

✓ Метод фокус-группы. Фокус-группа - это группа людей из числа реальных или потенциальных потребителей товаров, которые приглашаются для проведения исследования.

Метод глубинного интервью. Интервьюер контролирует ход исследования путем взаимодействия с респондентами путем задания ряда вопросов. Вопросы носят исключительно разведывательный характер и направлены на составление как портрета потребителя и его особенностей, так и на формирования необходимых ключевых факторов покупки и уникальных свойств товара. Достоинством интервью можно считать именно его глубину, помогающую понять личностные и эмоциональные мотивы потребителей [2, с. 96]

✓ Панельный метод. Панель в маркетинге – это группа людей, либо семей (или других коллективов), которые принимают участие в систематических опросах на одну тему. Метод заключается в том, что с данной группой проводят повторяющиеся изучения посредством выборочных опросов (устных или письменных). Недостатком панельного метода является достаточно высокая стоимость исследований. С целью извлечения надежных результатов необходимы панели с большим числом участников.



Рис. 1. Методы качественного изучения спроса

Для точного определения спроса на продукцию предприятия определяют емкость рынка.

Емкость рынка — это определенное в результате исследований рынка или его сегмента реальное либо потенциальное количество товара, работ или услуг, которое продается на рынке либо может быть продано в будущем за выбранный период времени.

Для определения емкости рынка обычно применяются различные методы. При использовании нескольких методов в одном исследовании расчеты этого показателя получаются более точные.

Методы расчета емкости рынка для различных товаров различаются. Например, *емкость рынка товаров производственного назначения* определяется на основе анализа тенденций развития отраслей, потребляющих планируемые товары. При отсутствии такой информации емкость рынка может быть оценена на основе анализа тенденций продаж в предшествующем периоде и их экстраполяции на планируемый период.

При определении *емкости рынка потребительских товаров* изучаются факторы, формирующие спрос потребителей. К ним могут относиться следующие: численность и половозрастная структура населения в регионе,

уровень доходов и структура потребительских расходов населения, политика в области оплаты труда и т.д. [3, с. 265]

После определения емкости рынка аналитик может прогнозировать спрос на продукцию предприятия.

В зависимости от времени различают следующие виды прогнозирования спроса: оперативное — до 1 месяца; конъюнктурное — от 3 до 6 месяцев; краткосрочное — от 1 года до 2 лет; среднесрочное — от 2 до 5 лет; долгосрочное — от 5 до 10 лет; перспективное — свыше 10 лет.

Прогнозирование спроса осуществляется с помощью различных методов, которые подразделяют на:

1. эвристические, в которых преобладают субъективные начала, применяются, как правило, в случаях, когда отсутствуют какие-либо статистические данные, на которых мог бы базироваться количественный прогноз;

2. статистические методы: наиболее часто на практике применяются методы регрессионного и корреляционного анализа, скользящей средней, взвешенной скользящей средней (экспоненциального сглаживания), прогнозирование на основе сезонных колебаний.

Эффективность применения того или иного метода целиком зависит от конкретных условий и специфики хозяйственной деятельности предприятия. В маркетингово-ориентированной компании может составляться несколько прогнозов спроса с использованием различных методов. Затем производится сопоставление полученных оценок, чтобы установить возникающие расхождения. Обычно считается, что для качественно составленного прогноза разница между предполагаемым и фактическим сбытом не должна превышать 5%. Многие фирмы начинают разработку нового повторного прогноза, если на любом этапе реализации плана разница между фактическим и предполагаемым сбытом превышает указанную величину.

Список использованных источников

1. Романцов А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации: практ. пособие / А.Н.Романцов. - М.: Дашков и К, 2014. - 114 с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 2009. – 213 с.
3. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. Пособие М.: ИНФРА-М, 2014. 668 с.

ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УЧАСТИЯ В КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУРАХ И ТЕНДЕРАХ

Гущина Е.А., магистратура, 2 курс, группа ФК-21- МО

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузьмин И.Г.

Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова,
Экономический факультет

В периоды экономической нестабильности большинство коммерческих организаций сталкиваются с проблемой сбыта или отсутствия спроса на свои товары. Большая доля компаний имеет задолженность перед своими контрагентами, сотрудниками, а также перед банками. Одной из причин этих негативных явлений является отсутствие заказов и каналов для сбыта товаров, работ, услуг организации.

В последние годы становится популярным такой способ сбыта продукции как получение заказов от государственных и коммерческих структур путём участия в конкурсных процедурах и тендерах.

Тендер (от англ. tender – предложение) – это конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров или оказание услуг на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается с победителем тендера – участником, подавшим заявку, соответствующую требованиям документации, в которой предложены наилучшие условия [1].

В настоящее время закупочные процедуры проводятся с соблюдением требований двух законов:

- Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ;

- Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ.

Согласно сведениям, опубликованным на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС) в табл.1 агрегированы показатели объемов извещений о государственных конкурсных процедурах в динамике за 2012-2016 гг.

На основании данных, представленных в табл.1 виден рост количества проводимых закупочных процедур как в рамках 44-ФЗ так и в рамках 223-ФЗ. В свою очередь, закупки по 44-ФЗ имеют большее количество проведенных процедур, а закупки по 223-ФЗ превышают в несколько раз в ценовом суммарном выражении.

Компании-поставщики, желающие принять участие в тендере, обязаны в указанные сроки подать заявку. Как правило, требования к заявкам и документам понятны и доступны. Зачастую на сайтах размещаются готовые формы для заполнения.

Таблица 1

Динамика объемов извещений о конкурсных процедурах в 2012-2016 гг.*

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество опубликованных извещений по 44-ФЗ	2 131 864	2 480 978	2 781 706	3 072 330	3 085 488
Сумма опубликованных извещений по 44-ФЗ, млн. руб.	5 913 400,0	6 333 500,0	6 022 413,1	6 453 628,5	6 410 582,6
Количество опубликованных извещений по 223-ФЗ	91 053	696 451	1 068 060	1 263 853	1 422 676
Сумма опубликованных извещений по 223-ФЗ, млн. руб.	1 634 700,0	13 921 500,0	17 764 056,9	23 045 534,1	25 719 178,4
Всего опубликованных извещений (44-ФЗ и 223-ФЗ)	2 222 917	3 177 429	3 849 766	4 336 183	4 508 164
Сумма, млн. руб.	7 548 100,0	20 255 000,0	23 786 496,9	29 499 162,6	32 129 761,0

* Рассчитано по данным: [3].

Победителем признается участник, предложивший лучшие условия и наиболее низкую цену контракта.

Положительное влияние на эффективность деятельности компаний-поставщиков проявляется в следующих аспектах:

1. Увеличение потока финансовых средств. Данный аспект можно рассматривать как увеличение прибыли, так и увеличение оборотных средств. Согласно статистике экономический эффект от участия в тендере составляет 25-30% и выражается суммой полученной поставщиком прибыли [2].

2. Расширение рынков сбыта. Тендер дает возможность расширить как отраслевые рынки сбыта, так и географические.

3. Увеличение объема продаж услуг и, как следствие, рост закупок материалов и техники у производителя (поставщика), что сказывается на размере скидки, бонусов и дальнейших условиях взаимодействия.

4. Возможность выявить сильных конкурентов, приобрести полезные связи;

5. Экономия на продвижении, поиске новых клиентов и заказов. Для продвижения услуг традиционными методами, как правило, необходимы существенные финансовые и временные затраты. В то же время для участия в тендере нужны минимальные денежные вложения, участие не отнимает много времени и не требует специальной подготовки [3].

Помимо положительных аспектов на практике существуют и отрицательные моменты, которые следует иметь в виду при участии в тендере.

Во-первых, недостатком тендера является «гонка на понижение цены». Механизм проведения тендеров и аукционов таков, что в большинстве процедур побеждает поставщик, предлагающий наиболее низкую цену. Это условие влияет и на соотношение «цена – качество»: снижается цена и, как правило, снижается качество (используется

низкокачественное сырье, нанимается неквалифицированный персонал, уменьшается контроль и т.п.). В итоге страдает и заказчик, и конечный потребитель, и поставщик. Негативные последствия для последнего проявляются в потере репутации, ухудшении партнерских отношений; возможны убытки и судебные разбирательства.

Компании, которые работают на принципах высокого качества оказания услуги и дорожат репутацией, часто вынуждены отказаться от участия в тендерах либо работать с очень низкой или даже нулевой прибылью с целью получения другой нефинансовой выгоды.

Вторым недостатком являются жесткие требования к правильности заполнения документации. В случае, если в заявке или приложенной документации допущена хоть какая-то ошибка, участник может быть отстранен от участия без уведомления.

Для участия в тендере необходимо грамотно оформлять документы, устранять неточности требований тендерной документации со стороны заказчика путем направления запросов на разъяснение положений документации, учитывать последние изменения в законодательстве. При этом по данным проведенного исследования журналом «Советник», 44% респондентов в качестве основной проблемы проводимых тендеров выделяют медленную реакцию организаторов на разъяснение возникающих вопросов [2].

В-третьих, не всегда борьба за тендер проходит честно. То есть тендер проводится формально для соблюдения регламентов и процедур. Также существует практика подкупов и фальсификации результатов тендеров, нарушения и ущемления прав участников.

В последнее время отмечается увеличение количества жалоб на нарушения в проведении тендеров в контролирующие органы. Это является хорошим показателем, так как указывает на рост юридической грамотности участников, а также на то, что поставщики готовы не только участвовать и побеждать, но и отстаивать свои права.

Тем не менее, несмотря на все недостатки тендерной системы, можно говорить о том, что для поставщика, заинтересованного в уменьшении кадровых, материальных и временных затрат, тендер – эффективный метод получения заказов и повышения эффективности деятельности своей компании.

Список использованных источников

1. Звягина К.В. Тендеры в коммерческих предприятиях. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 288 с.
2. Особенности организации и проведения тендеров в России // Советник. – Сентябрь. – 2009.
3. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС) // Сайт Zakupki.gov [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения 09.04.17)

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Дюссек А.Н., бакалавриат, 3 курс, группа ДМП-142Б

Науч. руководитель: к. и. н., доцент Макушина Л.В.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Факультет экономики и права

Экономика России и современная мировая экономика в целом переживают сложные времена. В сложившихся условиях каждому развивающемуся государству критически важно совершенствовать свою экономическую и управленческую науку и практику, а не только возлагать ожидания на ведущие страны мира. На сегодняшний день в субъектах Российской Федерации на государственном уровне проводится активная политика в сфере занятости населения, создаются новые рабочие места, модернизируются старые с целью увеличения эффективности работы персонала, в частности, роста такого показателя, как производительность труда, а также повышения внутренней удовлетворённости персонала.

Предмет деятельности каждого без исключения управленца – персонал и действия, направленные на оптимизацию, организацию, мотивацию, учёт, контроль и планирование трудовой деятельности.

Людей необходимо побуждать к действию. Одной из основных и самых актуальных проблем экономики каждого предприятия, на наш взгляд, является экономическая составляющая управленческой деятельности, а именно, мотивационная составляющая, так как ни для кого не секрет, что с каждым днём становится всё сложнее побуждать человека к эффективному труду. Можно утверждать, что в процессе труда возникает взаимное удовлетворение внутренних и внешних потребностей как работодателя, так и наёмного работника, поскольку работник проявляет старания по отношению к работе и трудовому процессу в целом, повышая этим производственную активность и увеличивая объёмы производства. Руководитель, в свою очередь, используя, оплачивая и вкладывая финансовые средства в человеческий капитал каждого сотрудника, достигает конечной поставленной стратегической цели организации – получения максимально возможного экономического результата при соответствующей оптимизации затрат. Именно из этого вытекает важность умения грамотно разработать и внедрить эффективную систему организации оплаты труда персонала.

Организация оплаты труда персонала и выбор метода управления конкурентной экономической ситуацией является одной из ключевых тем для каждого менеджера-руководителя, так как в любой сфере деятельности человека затрагивается вопрос мотивации путём материального вознаграждения.

Необходимо понимать, что от избранной системы и уровня оплаты труда зависит экономическое состояние компании, спокойствие работников, лояльность, их мотивированность, желание работать в интересах организации. Недоплата может повлечь за собой огромные трудовые, финансовые и экономические затраты в качестве колоссальных издержек, связанных, прежде всего с текучестью кадров, а, соответственно, и с утечкой важнейших знаний, опыта, навыков и стратегической информации. Упущенные выгоды, то есть издержки, потенциально могли бы пойти на развитие компании, на обучение сотрудников, на увеличение фонда оплаты труда, что имеет огромное значение в наше время. Также, когда оправдываются ожидания работника в области оплаты труда, ему будет удобнее идти навстречу работодателю во всех делах, своевременно и добросовестно выполнять свои трудовые обязанности и задачи, быть лояльным к организации, и предпринимать ключевые действия для её дальнейшего развития.

Заработная плата – основной вид дохода большинства граждан, поэтому её необходимо рассматривать как основной вид воздействия на производительность и качество труда работников. «Выбор правильных методов воздействия на эту личностную составляющую производства и является основной задачей менеджера» [2, с.3].

Данная проблема, на наш взгляд, была актуальна всегда, и её значимость неуклонно продолжает расти и в наши дни. В условиях рынка и свободной конкуренции, частной собственности, у руководителей всех фирм и предприятий появилась одна из самых трудоёмких целей – создать такие социально-экономические условия, чтобы сотрудники самостоятельно проявляли активность в процессе труда, старались как можно больше, эффективнее и качественнее выполнить поставленные руководством цели и задачи, и повышали уровень как индивидуальной производительности труда, так и производительности труда всего трудового коллектива. Важно понимать, что замотивировать человека с каждым днём становится всё сложнее, ценности у всех людей разные, и удовлетворить желания каждого сотрудника и подстроиться под каждую индивидуальность практически невозможно, но стоит предпринимать действия по созданию такой системы поощрения, которая бы универсально подходила по отношению ко всем работникам. Всё это и составляет предмет деятельности менеджеров.

К сожалению, один чистый оклад не в состоянии этого обеспечить; он также не оказывает должного стимулирующего воздействия на сотрудников. Именно поэтому постепенно возникают всевозможные системы премирования, основная задача которых – мотивировать работников, вдохновлять их, выражаясь официально, на дальнейшие трудовые свершения.

Работодатель старается управлять поведением работников через систему организации заработной платы. Воздействуя на детерминанты поведения - мотивацию и квалификацию, - руководитель использует организацию оплаты труда в сочетании с другими инструментами управления персоналом.

Таким образом хочется отметить, что российская экономика делает, может быть, еще не совсем уверенные шаги к улучшению и изменению своего видения стимулирования работников, но у неё это получается, и, мы полагаем, что в скором времени Российская Федерация выберется в лидеры по вкладу в систему управления персоналом, а также в теорию и практику менеджмента в целом.

Список использованных источников

1. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие/ Под ред. проф. Пугачева В.П. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 394 с.
2. Соломанидина Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: учеб. пособие/ Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 312 с.
3. Управление персоналом организации: учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 695 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ

Загаевич Я.Р., магистратура, 2 курс, группа 25

Науч. руководитель: к.э.н., доцент Бойко О.Г.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Ресторанный рынок в настоящее время переживает сложные времена, но на сегодняшний день стал более стабильным и постепенно приспособился к условиям кризиса. На рынке остались только те заведения, которые пошли навстречу потребителю и старались предоставить качественный продукт по более низкой цене.

2015 год оказался одним из сложнейших периодов для российского рынка общественного питания. Снижение потребительской активности, вызванное падением доходов населения, было усугублено действием продовольственного эмбарго и обвалом национальной валюты. Все это привело к значительному росту фудкоста компаний. По итогам года ключевой индикатор рынка, а именно оборот общественного питания, впервые с 2009 года показал спад на уровне 5,5% [2, с.3].

Таким образом, 2015 год оказался кризисным для российского ресторанного рынка. Отрицательную динамику развития демонстрировали все сегменты общественного питания, кроме fast-food. В России за 2015-2016 гг. открылось более 400 новых сетевых ресторанов быстрого питания,

таких как McDonalds, KFS, Burger King, которые продолжают открывать свои точки по всей России.

Проведенное исследование позволило оценить динамику развития действующих ресторанных проектов. Исследование показало, что по итогам года количество сетевых заведений, открытых в России, выросло на 3% (рис. 1).

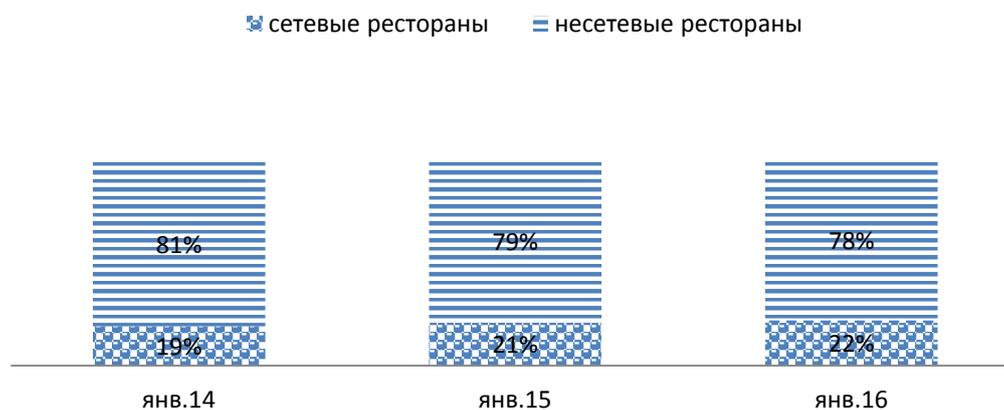


Рис. 1. Доли сетевых ресторанов, кафе и баров в России, январь 2014 г. – январь 2016 г., в %

Для сравнения, в 2013 году прирост сетевых ресторанов был на уровне 14%. Однако сетевые рестораны более стойко перенесли сложности 2015 года по сравнению с одиночными ресторанными проектами. Число закрытий превзошло число открытий новых одиночных ресторанов. Однако, как было отмечено выше, сетевые ресторанные проекты и в условиях 2015 года продолжают демонстрировать положительную динамику развития на уровне 3%.

Благодаря перетоку посетителей из других форматов, fast-food сумел показать положительную динамику развития. Рост оборота сегмента в 2015 году составил 5,2% в реальном выражении.

В числе наиболее пострадавших сегментов российского рынка общественного питания оказались рестораны среднего ценового сегмента, которые по итогам прошедшего года показали падение на уровне 12,4%. Оборот сегмента по итогам 2015 года составил 396 млрд. руб. Многие россияне стали отказываться себе в посещении ресторанов среднего ценового сегмента, предпочитая им менее дорогие заведения общественного питания.

По итогам 2015-2016 годов становится понятным, что fast-food показал положительную динамику, сумев предложить своим потребителям невысокие цены, вкусную и обильную пищу. Подкрепляя все это скидками и прочими акциями, этот сегмент выгодно смотрелся на фоне общего снижения.

В 2016 году ресторанный рынок общественного питания показал небольшой рост. Оборот общественного питания в России за прошедший

2016 год превысил 1200 млрд. рублей. Однако прирост в оборот общественного питания дал fast-food, в ресторанах среднего ценового сегмента наблюдалось падение до 11 %. Из-за снижения реальных доходов многие россияне предпочли ресторанам среднего и высокого сегмента демократичные заведения. В целом, в 2016 году курс на демократизацию рынка общепита закрепился окончательно. Доля fast-food, street-food, столовых в общем обороте рынка общественного питания только за первый квартал 2016 увеличилась на 39 %

Главными факторами, способствующими темпам роста ресторанного рынка, называются: восстановление потребительской уверенности, рост доходов и темпа жизни населения [1, с.161].

Положительной динамики специалисты ожидают в ближайшие два года. При этом в 2017 году российский рынок общепита начнет постепенно расти, а в 2018 году полностью восстановится.

Список использованных источников

1. Мударисова Р.А. Концепции фундаментальных и прикладных научных исследований [Электронный ресурс]/ Мударисова Р.А. - 2016. - С. 161-165. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27272958> (дата обращения 01.04.2017)
2. Российский сетевой рынок общественного питания [Электронный ресурс]. - 2016. - С .3-7. - URL: http://alfabank.rbc.ru/media/research/file/Общепит_спецверсия (дата обращения 01.04.2017)

АВТОСТРАХОВАНИЕ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ

Иванова Ю. Ю., бакалавриат, 2 курс, группа БУАиА-21

Научный руководитель: ст. преподаватель Брежнева О.В.

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета,
Экономический факультет

В настоящее время можно наблюдать огромное число автомобилей не только в мегаполисах, но и в обычных городах. И их количество продолжает расти. Действительно, не так давно данное транспортное средство было редкостью, но сейчас многие семьи могут себе позволить иметь не один, а несколько автомобилей. В итоге автострахование в России является наиболее распространенным видом страхования, но воспользоваться данными страховыми услугами можно лишь после обращения к одной из множества страховых компаний. Каждому автовладельцу необходимо в обязательном порядке пройти через процедуру автострахования для защиты своих прав и интересов, а также возмещения ущерба в результате несчастного случая.

В первую очередь следует отметить, что в России существует три основных вида страховок, с которыми сталкивается гражданин при

приобретении и использовании автомобиля: ОСАГО, КАСКО и ДСАГО. Все больше автовладельцев научились грамотно разбираться в условиях, нюансах и разнице страховых услуг. Необходимо четко различать данные виды страховок, с этой целью рассмотрим наиболее востребованную из них.

ОСАГО - эта система обязательного страхования, в которой потерпевший в ДТП может предъявлять свои претензии не к самому виновнику аварии, а к страховой компании, застраховавшей ответственность причинившего ущерб [2, с. 2]. Во многих случаях данный вид страховки является наиболее простым, так как нет необходимости обращаться к нарушителю и, соответственно, не нужно учитывать его платежеспособность для возмещения ущерба, а пострадавший может быть полностью уверен в том, что точно получит компенсацию за причиненный ущерб.

Однако не всегда виновник аварии избавляется от обязанности возмещения вреда. Страхования компания безусловно выплатит компенсацию потерпевшему, но затем может обратиться за данной суммой к ответчику при некоторых обстоятельствах [2, с. 3]:

1) Если умышленно был причинен вред имуществу потерпевшего, то виновник аварии обязан сам возместить ущерб без участия страховой компании.

2) Если виновник аварии был под алкогольным или наркотическим опьянением в момент причинения вреда.

3) Если у виновника в момент аварии не было прав на управление автомобилем или полиса ОСАГО.

4) Если виновник скрылся с места ДТП.

Максимальная сумма ущерба, покрываемого страховой компанией, составляет 120000 руб., если же в аварии есть пострадавшие люди – то 160000 руб. [1, с. 4].

Поскольку система страхования гражданской ответственности автовладельцев является обязательной, то размеры страховых тарифов и порядок расчета страховой премии устанавливается на государственном уровне. Следовательно, сумму своей страховки практически точно можно рассчитать самостоятельно. Все факторы, влияющие на ее стоимость, прописаны в Постановлении Правительства, а стоимость страховки не должна зависеть от конкретной страховой компании.

Стоимость страховки зависит от следующих факторов: 1) место регистрации транспортного средства, 2) мощность двигателя, 3) категория авто 4) наличие прицепа, 5) количество аварий за предыдущие годы 6) количество водителей, которым доверили управление, 7) возраст и стаж вождения водителя, 8) срок оформления страховки, 9) форма собственности авто [4].

Рассмотрим пример расчёта страховки для такого случая – владелец легкового автомобиля является физическим лицом, проживающим в городе

Стерлитамаке, в возрасте до 22 лет, со стажем вождения до 3 лет, оформляет страховку на весь 2017 год в первый раз, для одного водителя, для автомобиля с мощностью двигателя 98 лошадиных сил, нарушений ранее не было.

Формула расчета стоимости ОСАГО следующая [3]:

$$П = ТБ \times КТ \times КБМ \times КВС \times КО \times КМ \times КС \times КН \times КП$$

Для этого необходимо ознакомиться с основными коэффициентами: ТБ - Базовая ставка тарифа для физических лиц; КТ – Территориальный коэффициент; КБМ — Коэффициент бонус-малус, то есть скидка за безаварийное вождение; КВС — Коэффициент возраст-стаж; КО — Ограничивающий коэффициент, подразумевает количество водителей, которым доверили управление транспортным средством; КМ — Коэффициент мощности двигателя; КС — Коэффициент сезонности, для данного случая автомобиль будет использоваться более 10 месяцев; КН — Коэффициент нарушений; КП — Коэффициент срока страхования.

$$П = 3432 * 1,3 * 1 * 1,8 * 1 * 1 * 1 * 1 = 8030,88 \text{ рублей.}$$

Итак, расчет показал, что сумма страховки при известных условиях равна 8030,88 рублей на 1 год.

Существует несколько способов получить полис ОСАГО дешевле:

1) Оформить ограниченную страховку и не включать в перечень водителей, которым вы доверяете управление авто, лиц моложе 22 лет или же имеющих стаж вождения менее 3 лет.

2) Если автомобиль используется не круглый год, а сезонно, то выгоднее оформить только часть годовой страховки, на эксплуатационный период.

3) Получить скидку за безаварийное вождение по коэффициенту «бонус-малус».

4) Застраховать автомобиль в сельской местности, если есть такая возможность, так как коэффициент для города значительно выше.

Данные методы являются законными и страхователь может свободно ими пользоваться. С другой стороны, среди автолюбителей также популярны нелегальные способы сэкономить. К ним можно отнести, в частности, покупку поддельного полиса или же обман страховщика, когда лицо, совершившее ДТП и не желающее платить повышенную ставку по тарифу, идет в другую страховую компанию и в большинстве случаев оформляется как «новичок», утверждая, что предыдущего полиса не имеет [3].

Список использованных источников

1. Незнамов А.В. Система автострахования (что такое ОСАГО, КАСКО и ДСАГО)// Правовая газета «Статус», № 3 (3), 2015.
2. Шарифьянова З. Ф., Выдрина А. Я. Страхование ОСАГО// Инновационная наука. 2015. № 12-1. С. 84-86.
3. Выгодно оформить ОСАГО — реально ли? [Электронный ресурс]/ – Режим доступа: URL: <http://avtourist.guru/strahovanie/osago/skidki.html#zakonnye-metody-snizheniya-stavki> (дата обращения 23.03.17)
4. Тарифы и коэффициенты полиса ОСАГО. [Электронный ресурс]/ – Режим доступа: URL: <http://strahovkunado.ru/auto/osago/tarify-i-koehfficienty.html> (дата обращения 23.03.17)

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СОЮЗТРАНССТРОЙ»

Каменская С.М., бакалавриат, 4 курс, группа 43

Науч. руководитель: к.э.н., доцент Романюк А.В.

Тверской Государственный Университет, Институт экономики и управления

Вся хозяйственная жизнь предприятия складывается из двух групп фактов хозяйственной жизни – это доходы и расходы. Доходы организации являются той финансовой основой, которая и должна в целом обеспечивать самофинансирование и самокупаемость организаций, выполнение ими своих обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Таким образом, экономическое назначение доходов – это увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала [1, с. 587].

Чтобы легче было анализировать изменения доходов, не стоит забывать о его противоположной единице – расходах. Они также играют существенную роль в экономической деятельности предприятия. Расходами организации признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала [1, с. 582]. Превышение доходов над расходами говорит о положительном результате, который, в свою очередь, дает толчок для улучшения функционирования работы организации и достижения поставленных целей и задач.

Таким образом, возможность оценки уровня надежности организации как партнера и инвестиционной привлекательности, фактического уровня эффективности деятельности организации, определение перспектив развития хозяйствующего субъекта обуславливает необходимость анализа доходов и расходов.

Проведем анализ доходов и расходов на примере ООО «СоюзТрансСтрой».

Общество с ограниченной ответственностью «СоюзТрансСтрой» является строительной организацией, образованной 24 января 2014 года. Оно является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации. По форме собственности общество является частной коммерческой организацией. К основным видам деятельности общества относятся: жилищное строительство, инженерные системы, строительные и отделочные работы, предоставление в аренду строительной техники.

Рассмотрим динамику финансовых результатов ООО «СоюзТрансСтрой» (табл. 1).

Таблица 1

Анализ динамики показателей финансовых результатов организации*

Показатели	Стоимость, тыс.руб.		Изменение	
	2014 г.	2015 г.	Абсолютное, тыс.руб.	Относительное
Выручка	848	134115	133267	158 раз
Себестоимость продаж	59	127778	127719	2165 раз
Валовая прибыль	789	6337	5548	8 раз
Управленческие расходы	354	4562	4208	12 раз
Прибыль (убыток) от продаж	435	1775	1340	4 раза
Прочие доходы	0	2131	2131	-
Прочие расходы	0	1657	1657	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	435	2249	1814	5 раз
Текущий налог на прибыль	87	456	369	5 раз
Чистая прибыль	348	1793	1445	5 раз

*Расчитанно по данным: [2].

Данные, представленные в табл. 1, показывают, что в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом сложилась более благополучная ситуация, так как наблюдается рост всех основных индикаторов, характеризующих финансовые результаты деятельности. Выручка предприятия увеличилась на 133267 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом, себестоимость - на 127719 тыс. руб. Аналогичная ситуация наблюдается по остальным показателям: валовая прибыль возросла на 5548 тыс. руб.; прибыль от продаж - на 1340 тыс. руб.; прибыль до налогообложения - на 1814 тыс.руб.; чистая прибыль -на 1445 тыс. руб.

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Рассмотрим динамику и структуру доходов организации (табл. 2).

По данным табл. 2 можно сказать о том, что доходы в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 135398 тыс. руб., т.е. в относительном выражении - в 160 раз. Наибольший удельный вес в доходах организации занимают доходы от обычных видов деятельности (в 2014 году они составили 100,00%, в 2015 году - 98,44%). Прочие доходы в 2014 году

отсутствовали, появились только в 2015 году, следовательно, доля доходов от обычных видов деятельности уменьшилась на 1,56%.

Таблица 2

Анализ динамики и структуры доходов ООО «СоюзТрансСтрой»*

Виды доходов организации	Годы		Изменение	
	2014	2015	Абсолютное	Относительное
Динамика доходов организации, тыс. руб.				
Доходы от обычных видов деятельности	848	134115	133267	158 раз
Прочие доходы	0	2131	2131	
Итого доходов	848	136246	135398	160 раз
Структура доходов организации, %				
Доходы от обычных видов деятельности	100,00	98,44	-1,56	-
Прочие доходы	0,00	1,56	1,56	-
Итого доходов	100,00	100,00	-	-

*Рассчитано по данным: [2].

Теперь рассмотрим динамику и структуру расходов организации (табл. 3).

Таблица 3

Анализ динамики и структуры расходов ООО «СоюзТрансСтрой»*

Виды расходов организации	Годы		Изменение	
	2014	2015	Абсолютное	Относительное
Динамика расходов организации, тыс. руб.				
Расходы от обычных видов деятельности	413	132340	131927	320 раз
Прочие расходы	0	1657	1657	
Налог на прибыль	87	456	369	5 раз
Итого расходов	500	134453	133953	268 раз
Структура расходов организации, %				
Расходы от обычных видов деятельности	82,60	98,43	15,83	-
Прочие расходы	0,00	1,23	1,23	-
Налог на прибыль	17,40	0,34	-17,06	-
Итого расходов	100,00	100,00	-	-

*Рассчитано по данным: [2].

Как видно из табл. 3, расходы организации в 2015 году также увеличились по сравнению с 2014 годом на 133953 тыс. руб. (или в 268 раз). Наибольший удельный вес занимают расходы по обычным видам деятельности, и их доля в 2015 году возросла на 15,83%.

Далее изучим соотношение доходов и расходов (табл.4).

Таблица 4

Показатели соотношения доходов и расходов ООО «СоюзТрансСтрой»*

Виды показателей	2014	2015	Изменение
	2014 г.	2015 г.	
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,696	1,013	-0,683
Коэффициент соотношения расходов и доходов	0,59	0,987	0,397

*Рассчитано автором по данным: [2].

В целом доходы организации превышают ее расходы. Коэффициент соотношения доходов и расходов по всем годам больше 1, что говорит об эффективной деятельности организации. С другой стороны, снижение данного показателя является негативным моментом.

Список использованных источников

1. Романов А.Н., Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник / ред. Горфинкель В.Я. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. -767 с.
2. Отчет о финансовых результатах ООО «СоюзТрансСтрой» за 2014-2015 гг.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Колдаева Д.И., магистратура, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Полиграфическая промышленность в России сейчас находится на подъеме и поступательно развивается. Еще 15-20 лет назад издательско-полиграфический комплекс страны был в упадническом состоянии. В настоящее время наблюдается следующая тенденция: стабильное повышение спроса на качественную печать и, как следствие, рост рынка полиграфии и полиграфического оборудования. Однако для дальнейшего развития полиграфической отрасли необходимо определить стоящие перед ней препятствия и наметить пути их преодоления, что предопределяет актуальность выбранной темы исследования.

Самая большая проблема для эффективного развития отрасли – это сильная зависимость от импорта готовой продукции. Немалую роль играет отсутствие отечественного оборудования, которое должно отвечать современным требованиям.

Мелованная бумага является основным сырьем для производства полиграфической продукции. Отсутствие российского производства мелованной бумаги – еще одна проблема полиграфии. Производство мелованной бумаги в России прекратилось в 2010 году. После прекращения собственного производства 100% продукции приходится импортировать — как из Европы, так и из Азии. И если европейские производители и США сумели защитить свои рынки заградительной пошлиной, то в России до сегодняшнего момента пошлина была снижена. Для создания экономических предпосылок к производству мелованных бумаг необходимо решать проблемы стимулирования рынка производства и распространения высококачественной печатной продукции, а не устанавливать заградительные таможенные пошлины на не производимую в России продукцию в надежде активизации развития внутреннего производства мелованной бумаги.

Следовательно, причиной неконкурентоспособности и торможения отечественного полиграфического производства является высокая пошлина на ввоз материалов при отсутствии пошлин на ввоз в Российскую Федерацию уже готовой продукции. Развитию полиграфии также мешает

таможенное законодательство. Это пошлины на импорт расходных материалов, бумаги и оборудования; льготная ставка НДС (10%) на ввоз полиграфической продукции не рекламного характера [1, С.22 – 25].

В настоящее время иностранные поставщики становятся серьезными конкурентами перед отечественными типографиями, так как их услуги на российском рынке стоят на 15-20% ниже. В данном случае главной причиной является российская налоговая система.

Стоит отметить, что отставание российской полиграфии происходит из-за морального и физического износа оборудования многих полиграфических предприятий. В целом износ оборудования по отрасли составляет 75%. Технический уровень районной полиграфии можно сравнить с типографиями, подпольно выпускавшими газету «Искра».

Отметим, что полиграфическая отрасль испытывает нехватку в квалифицированных специалистах. Высокие требования, предъявляемые к качеству современных печатных изданий, предполагают эффективное применение существующих издательско-полиграфических технологий. Это определяет острую потребность в подготовке высококвалифицированных специалистов. Проблемы организации издательско-полиграфического бизнеса силами профессионалов с каждым годом появляются как у новых, развивающихся предприятий, так и у давно работающих в этой отрасли. Потребность в притоке кадров определяется и возрастным составом специалистов отрасли, необходимостью замены специалистов пенсионного возраста, а также работников, не имеющих специального профильного образования или увольняющихся по собственному желанию. Наличие проблем в развитии системы начального и среднего профессионального образования, готовящей специалистов для отрасли, могут негативно сказаться на обеспечении предприятий трудовыми ресурсами. Ежегодная потребность издательско-полиграфической отрасли в специалистах разного профиля составляет порядка 20 тыс. человек, а количество выпускников профильных учебных заведений составляет в год не более 29% от потребности [2, С.8 – 9].

Наконец, нужно отметить проблему устаревшей базовой организационно-правовой и нормативно-технической документации, которая была разработана 20 и более лет тому назад. На сегодняшний день она кардинально не соответствует уровню современного издательско-полиграфического производства, в частности, по таким важным вопросам, как стандартизация, качество подготовки профессиональных кадров и нормирование технологических процессов и расходования материалов.

Все эти проблемы существуют на фоне отсутствия централизованной и последовательной государственной поддержки полиграфии в целом. Необходима систематизированная и постоянная государственная программа, направленная на поддержку отечественной полиграфии. Господдержка сделает полиграфическую деятельность более интересной

для серьезных инвестиций со стороны финансовых институтов, улучшит инвестиционный климат и повысит инвестиционную привлекательность вида деятельности, стимулируя инвесторов вкладывать средства в строительство и развитие отечественных полиграфических предприятий для полного удовлетворения потребностей российского рынка. Конкретизация ряда существенных проблем позволит разработать меры по повышению эффективности работы предприятий полиграфической отрасли.

Список использованных источников.

1. Сулейков А.В. Законодательные инициативы в полиграфии // Курьер печати. – 2007. - №27-28. – С.22 – 25.
2. От чего зависит качество кадрового ресурса? [Текст] // Новости полиграфии – 2012. - №1. – С.8 – 9

РЫНОК ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК В РОССИИ: ПРОБЛЕМА «ОТСУТСТВИЯ» ВЫБОРА

Крылова М.Ю., магистрант, 1 курс, группа 16

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Царева Н.Е.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Особое значение авиатранспорт приобретает именно в России, где от авиационного функционирования во многом зависит экономическая целостность страны. Российский рынок авиаперевозок занимает примерно 2,5 % от мирового. Услугами авиационного транспорта в стране пользуется 3% населения, а показатель авиапутешествий на душу населения составляет 0,35, в то время, как аналогичный показатель в США равен 3,7.

На сегодняшний день в России лидером авиаперевозок является ПАО «Аэрофлот» по международным и внутренним перевозкам. В 2016 году авиакомпанией было перевезено 28,9 млн. пассажиров, что на 111%, чем в 2015 году. Наряду с этим в приоритете россиян остаются такие компании, как «Сибирь», «Россия», ПАО «Авиакомпания ЮТэйр», «Уральские Авиалинии» (табл. 1).

Таблица 1

Авиакомпания	2015 год, млн. руб.	2016 год, млн. руб.	Прирост, %
ПАО «Аэрофлот»	26,1	28,9	11,1
Сибирь S7	8,2	9,5	11,5
Россия	4,7	8,0	17,0
ПАО «Авиакомпания ЮТэйр»	5,5	6,6	12,0
Уральские Авиалинии	5,4	6,4	11,8
Итого по 5 авиакомпаниям:	50,0	59,4	11,9

По данному рейтингу, очевидно, что приоритетный выбор пассажиры делают в пользу ПАО «Аэрофлот». Мы выявили некоторые «интересные» преимущества этой авиакомпании.

- ✓ «Аэрофлот» является авиаперевозчиком футбольного клуба «ЦСКА», «Манчестер Юнайтед» и Олимпиады в Сочи-2014;
- ✓ Флот компании состоит из 170 пассажирских и 3 грузовых авиалайнеров – это самый многочисленный и в то же время самый молодой флот в СНГ;
- ✓ В маршрутную сеть авиакомпании входят 52 страны мира и 45 российских городов;
- ✓ Максимальное количество внутренних рейсов, которые «Аэрофлот» выполняет из Москвы в Санкт-Петербург – 15 в день;
- ✓ Начиная с 1953 года с самолетами компании произошло 127 аварий, которые унесли в общей сложности жизни 6 915 человек. В то же время с момента реорганизации компании в 1991 году не было зарегистрировано ни одного инцидента;
- ✓ В 2011 году «Аэрофлот» открыл собственную школу пилотов. Сейчас авиационная школа выпускает около 150 специалистов в год;
- ✓ У авиакомпании «Аэрофлот» существует собственная бонусная программа «Аэрофлот–Бонус». В программе «Аэрофлот–Бонус» 4 уровня участия: базовый, серебрянный, золотой и платиновый. Каждый отличается количеством привилегий, которые может получить участник [1].

Теперь рассмотрим деятельность ПАО «Аэрофлот» с финансовой стороны. Все мы помним события, которые произошли осенью 2015 года. Известная авиакомпания «Трансаэро» прошла процедуру банкротства. На конец 2015 года в топ российских авиакомпаний входили: «Аэрофлот»; «Трансаэро»; «Сибирь S7»; «Уральские авиалинии»; «Авиакомпания ЮТэйр». В 2015 году «Трансаэро» перевез 11,2 млн. пассажиров [2], т.е. пользовался весьма высоким спросом у населения в рейтинге после ПАО «Аэрофлот». Уход с рынка второй по размеру крупной авиакомпании — «Трансаэро» сделал «Аэрофлот» доминирующим игроком с долей менее 50% рынка. В подчинении «Аэрофлота» имеется существенное количество дочерних авиакомпаний, которые работают на таком же высоком уровне, как и учредитель. Среди самых крупных и известных из них можно выделить: «Россия» 75 % минус 1 акция (с 2011 года); «Победа» 100 % акций (с 2014 года, создан взамен «Добролёта»); «Аврора» 51 % акций (с 2014 года).

Анализируя финансовую отчётность 2016 г., мы наблюдаем значительную тенденцию к росту, что оценивается положительно. Ключевые показатели за 2016 год:

- Выручка составила 427,9 млн руб., что на 16,8% превышает показатель за аналогичный период 2016 года и объясняется расширением сети

маршрутов и ростом пассажиропотока авиакомпании «Аэрофлот» за 12 месяцев 2016 года на 11,0%.

- Валовая прибыль увеличилась на 12,8%, до 56,3 млн руб. в результате действия указанных выше факторов.

- Чистая прибыль по итогам года составила 30,6 млн руб., что объясняется улучшением результатов от операционной деятельности, а также дополнительными доходами, обусловленными эффективным управлением парком воздушных судов. Изменение чистой прибыли по РСБУ по итогам года в сравнении с результатами 9 месяцев объясняется сезонным эффектом 4 квартала и укреплением курса рубля в 4 квартале, повлиявшим на объем выручки, полученной в иностранной валюте.

В январе 2017 года Группа «Аэрофлот» перевезла 3,4 млн пассажиров, что на 15,4% превышает результат за январь 2016 года. Количество перевезенных пассажиров авиакомпанией «Аэрофлот» в январе 2017 года составило 2,3 млн человек, увеличившись на 14,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако безоговорочным лидером по темпам роста, как и в прошлом году, стала авиакомпания «Россия», которая нарастила пассажиропоток более, чем в 2 раза с 275,4 до 761,9 тыс. пассажиров. Другие авиаперевозчики, входящие в топ-5 показывают более умеренную динамику: «Сибирь» (0,1%), «ЮТэйр» (28,1%), «Уральские авиалинии» (35,1%).

Таким образом, группа компаний «Аэрофлот», в которую входят «Аэрофлот», «Россия», «Победа» и «Аврора», внесла ключевой положительный вклад в общую динамику. Последняя также продемонстрировала в январе 2017-го положительный результат (+19,3%). Положительное влияние на динамику показателей в международном сегменте оказали стабильная макроэкономическая ситуация, увеличение частотности и открытие новых рейсов по полученным допускам на выполнение международных маршрутов, развитие чартерной программы авиакомпанией «Россия», а также развитие международной сети авиакомпанией «Победа».

Выделяя специализированные дочерние авиакомпании, «Аэрофлот» идет по пути крупных европейских авиаперевозчиков. Основные факторы роста ПАО «Аэрофлот» — политика привлечения транзитных пассажиров и выгодные ценовые предложения (авиакомпания может это позволить благодаря девальвации рубля) [3]. Помогает «Аэрофлоту» в условиях девальвации и преимущество, которого у конкурентов нет, — роялти, исторически получаемые компанией от иностранных авиаперевозчиков за полеты над Россией по транссибирскому маршруту. Считается, что их объем составляет \$400–500 млн. в год, часть денег идет на расходы Росавиации, но большинство остается самому национальному авиаперевозчику.

Список использованных источников

1. Официальный сайт ПАО «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aeroflot.ru>
2. Официальный сайт «Avia-adv.ru» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.avia-adv.ru/placement/in-flight/passenger-traffic.htm>
3. Летайте самолетами «Аэрофлота»: к чему приведет появление монополиста [Электронный ресурс]: РБК. URL: <http://www.rbc.ru/business/24/12/2015/5677eb409a7947f1efd6f33a>

ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Култашов Н.Б., магистратура, 1 курс, группа 16

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мальцева А.А.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Строительство – одна из важных фондообразующих отраслей, от которой во многом зависит формирование национальной экономики. В составе валовой добавленной стоимости 2015 года строительный сектор занимает 5,32%. Общая сумма объема работ за этот период составила 80,412 трлн. рублей. В строительной отрасли Российской Федерации занято более 5.6 млн. человек, что составляет 7,6% от всех работающих граждан.

За 2015 год в эксплуатацию было введено 306 400 зданий, общей площадью более 139,4 млн. кв. метров. Из них жилого назначения – 286 100, общей площадью 106,2 млн. кв. метров, нежилого – 20 300 зданий, общей площадью – 33,2 млн. кв. метров. В процентном отношении общая площадь построенных зданий составляет 76.2 и 23.8% для жилого и нежилого фонда соответственно. Показатели 2015 года являются самыми высокими с начала 21 века.

Всего в 2015 году в РФ было построено 20,3 тыс. промышленных зданий и сооружений, как и в жилищном строительстве – это не лучший показатель в новейшей истории России.

Более 36% всех построенных нежилых зданий относятся к категории коммерческой недвижимости. Промышленные сооружения -15,2%, сельскохозяйственные составляют 12,3% от общего количества. Здания и сооружения, относящиеся к социальной категории – 16.2% и около 20,6% прочая недвижимость.

В 2018 году Россия будет принимать мировой чемпионат по футболу. В связи с чем, инвестиции в нежилое строительство заметно увеличились. Всего на постройку объектов инфраструктуры ЧМ 2018 планируется потратить около 664 млрд. рублей.

Предполагается ввести в эксплуатацию новые стадионы в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Волгограде, Самаре. К

мундиалу будет реконструирована главная спортивная арена страны – «Лужники» и стадион в Екатеринбурге.

Помимо стадионов предусмотрена модернизация автомобильных трасс федерального значения, таких как «Дон», «Урал», «Каспий», «Волга», «Россия». Большие инвестиции будут потрачены на железнодорожный транспорт и аэропорты в принимающих чемпионат городах.

В целом 2014 год для строителей был довольно успешным. На начало 2015 года крупные строительные компании были обеспечены заказами на 8 месяцев вперед. Средняя загруженность строительных компаний в 2014 году составила 64%. При этом 7% предприятий имели загрузку менее 30% своих мощностей, а около 12% были загружены на 90%. Однако во второй половине 2015 года произошёл прогнозируемый спад в 5-10%. Связано это в первую очередь с подорожанием строительных материалов в связи с введенными санкциями, а также снижению покупательской активности.

Кроме этого, среди факторов, сдерживающих рост строительства, руководители строительных организаций отмечают следующее:

- Высокий уровень налогов.
- Большое количество конкурентов.
- Неплатежеспособность населения.

Еще один фактор, который повлияет на снижение объемов рынка – перенасыщенность предложений в некоторых регионах страны. Так, например, в Подмосковье, которое было лидером по объемам жилищного строительства в 2015 году, продажи уменьшились на 40-50%, по сравнению с прошлым годом.

Все эти факторы могут привести к банкротству определенного количества строительных компаний. Особенно эта опасность грозит мелким и средним организациям, которые не сумели обеспечить себя работой на 5-6 месяцев вперед. Более крупные игроки смогут выжить за счет государственных заказов и собственных финансовых средств.

Но при всех не благоприятных условиях количество строительных фирм увеличилось на 3%, что не может не радовать.

Список использованных источников

1. Строительство [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building (дата обращения 10.04.2017)

СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Логинов А.В., магистратура, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: д. э. н., профессор Карасева Л. А.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

«В Тверской области есть на что опереться», - сказал однажды Владимир Путин [3]. Трудно с этим не согласиться – уникальное географическое положение региона меж двух столиц, 2,5 млн га земель сельскохозяйственного назначения, обеспеченность природными ресурсами – все это свидетельствует о значительной привлекательности Тверской области для всех инвесторов, жаждущих реализовать на его территории свои проекты. Однако для эффективного развития региона необходимо не просто наличие опорных точек, но и их грамотное «раскручивание». При этом в центре данного вращения оказываются приоритетные в рамках политики импортозамещения отрасли: сельское хозяйство и промышленность, призванные обеспечить первоочередные задачи импортозамещения: решить проблему продовольственной безопасности и отсталости технико-экономического уровня экономики.

Что ж, раскрутка постепенно идет, и только ленивый не слышал о невероятных успехах Тверской области в сельском хозяйстве. Можно ли так же позитивно оценить уровень промышленного развития региона? Статистика поможет ответить на этот вопрос.

По итогам 2016 года наблюдается рост индекса промышленного производства в обрабатывающей промышленности – на 10,5%, что оценивается положительно [2] - именно обрабатывающие производства (создание машин и оборудования, пищевая промышленность и другие подразделы) являются флагманами импортозамещения в регионе. Несмотря на общий позитивный рост, по некоторым категориям обрабатывающих производств наблюдается снижение: это относится к производству электрического оборудования (на 35,3%), компьютеров, электронных и оптических изделий (на 14,9%). Подобные явления оцениваются крайне негативно, ведь они наносят удар по технико-экономическому уровню хозяйствования (комплексная перестройка которого необходима). И падение в фармакологии (производство лекарственных средств сократилось на 15,9%) - очень тревожный знак, ведь данная отрасль также остается одной из приоритетных с позиции импортозамещения, а потому замедление её развития – серьезное препятствие для эффективной реализации политики импортозамещения на региональном уровне.

Таким образом, несмотря на общую позитивную динамику обрабатывающих производств, по приоритетным с позиции

импортозамещения направлениям наблюдаются отрицательные тенденции, что оценивается крайне негативно.

Очевидно, что ключевой источник развития этих отраслей - инвестиции в основной капитал, динамика которых радует глаз (рост по итогам 2016 года на 13,5%), но не радует душу: большая часть основных фондов направляется в сферу недвижимости (48,5%), немного ущемляя приоритетные с позиции импортозамещения отрасли[2]. Разумеется, такое движение неслучайно – 22% всех хозяйствующих субъектов сконцентрировано именно в сфере операций с недвижимым имуществом, а также в сфере торговли (24%). Но если производственная деятельность не в чести, как вообще возможно импортозамещение?..

Итак, несмотря на ряд положительных тенденций, в сфере промышленного производств Тверской области – не все гладко. И поиск причин неудач непременно заводит в область государственной поддержки, такую желанную и для кого-то недостижимую[1]. Итак, в арсенале предпринимателей имеются: административные меры поддержки (информирование предпринимателей по участию в выставках, ярмарках; проведение конференций т.п.) и (наконец-то!) финансовые меры поддержки, о которых стоит сказать чуть подробнее. Итак, из доступных для предпринимателей финансовых мер поддержки выделяются:

- поддержка начинающих субъектов предпринимательства предоставляющаяся в виде возмещения части затрат, связанных с реализацией бизнес-проектов по созданию собственного дела. Однако, данная мера предоставляется лишь на конкурсной основе, и доступ к этому источнику существенно ограничен. Целесообразно отметить, что на 2017 год на данные меры поддержки средства бюджета не предусмотрены;

- возмещение затрат на уплату процентов по кредитам и по лизинговым договорам – данная мера предоставляется лишь представителям малого и среднего бизнеса.

Так, в обобщенном виде можно говорить о мерах государственной поддержки, сформированных на сайте Министерства экономического развития Тверской области. Иные меры - представлены в отраслевых планах и общем региональном плане по импортозамещению в Тверской области, однако они реализуются в виде отдельных проектов, и поддержка по ним поступает в адресном формате. Примеров таких успешных проектов немало (например, завод по производству OSB плит в Торжке) но комплексного развития промышленности, по всем направлениям, пока не наблюдается.

Но необходимо ли оно? Действительно ли нужна комплексная поддержка всем производителям, которые либо не знают о представленных им возможностях, либо опасаются ими воспользоваться (риски попадания в долговую кабалу и зону излишнего внимания органов государственной власти и проч.)? Не лучше ли распределять средства именно тем компаниям,

которые в полной мере, смогут эффективно распорядиться представленной поддержкой?

Исследование подводит к дилемме – помочь всем или помочь немногим? Решение представляется двояким. С одной стороны, можно продолжить адресно поддерживать отдельные проекты, реализация которых способствует налаживанию производству конкурентоспособной продукции, в полной мере соответствующей требованиям импортозамещения. В рамках данного пути наиболее эффективным инструментом представляются СПИК (специальные инвестиционные контракты).

Второй путь – комплексная поддержка всех производителей. Однако для грамотной реализации второго пути, необходимо наладить более тесную взаимосвязь между хозяйствующими субъектами и властными структурами. В рамках этого направления целесообразно проведение различных мероприятий, исследований, на уровне не столько федеральном или региональном, но, прежде всего, на уровне отдельных муниципальных образований, что позволит выявить проблемы, с которыми предприятия сталкиваются на местах, и корректировать меры поддержки в соответствии с территориальной спецификой.

В настоящий момент времени существующие программы поддержки скорее следуют первому пути, нежели второму. Эффективность данного подхода покажет время, однако очевидно, что стимулировать промышленность необходимо с использованием куда большего инструментария и без нулей в графе «государственная поддержка» - тогда производителям действительно будет на что опереться.

Список использованных источников

1. Государственная поддержка. [Электронный ресурс]: Министерство экономического развития Тверской области. URL: <http://минэконом.тверскаяобласть.рф/gos-podderzhka/>
2. Официальная статистика. [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистике по Тверской области. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/ru/statistics/
3. Первый прошел. [Электронный ресурс]: Старицкий вестник. Общественно-политическая районная газета. URL: <http://st-vestnik.ru/mestnoe-vremya/pervyj-proshyol.html>

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Мавланова Д. И., магистратура, 1 курс, группа 16

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Толкаченко О.Ю.

Тверской государственный университет, Экономический факультет

«Тверская область признана первой в Центральном федеральном округе и второй среди регионов Российской Федерации по приросту производства продукции животноводства в 2016 году»

Вся Россия живет в условиях замещения импорта. Качественной и комплексной перестройки требуют многие отрасли, однако первоочередная задача – и никто не поспорит с этим – обеспечение продовольственной безопасности. Сельское хозяйство – одна из отраслей, успешное функционирование которой способно частично решить эту проблему.

Несомненно, что возможности для развития сельского хозяйства в Тверской области есть, и они значительны: в регионе 2,5 млн гектаров земель сельскохозяйственного назначения. Больше половины из них занимает пашня, но в обороте находится всего 39%. К преимуществам тверского региона, с позиции развития сельского хозяйства, можно отнести его значительную протяженность, благоприятный умеренно-континентальный климат, богатые запасы торфяных ресурсов и т.д. В тоже время для благоприятного развития данных первоначальных условий необходимы не только масштабные инвестиции, но и грамотная государственная политика.

Для того, чтобы оценить успехи сельского хозяйства, целесообразно обратиться к данным статистики (анализ будет представлен по итогам 2016 года). Итак, в 2016г. в хозяйствах всех категорий валовой сбор зерна составил 100 тыс. тонн, что на 14,8% меньше, чем в 2015г.; валовой сбор картофеля снизился на 17,8%, овощей открытого и защищенного грунта увеличился на 4,4%. Данные, прямо можно сказать, не сильно обнадеживают. Снижается и поголовье крупного скота – по итогам 2016 года в его составе насчитывается 107,5 голов, что на 1,5% меньше, чем в предыдущем. Позитивная динамика в животноводстве прослеживается лишь в свиноводческом комплексе – по итогам года поголовье свиней выросло на 27,5%, что достаточно внушительно (возможно виной тому, развитие нового свиноводческого комплекса «Коралл»). Однако в целом 2016 год демонстрирует некоторое замедление развития сельскохозяйственной отрасли.

Как такое возможно? Разве сельское хозяйство не стало флагманом Тверской области? Разве меры государственной поддержки не поступают сельскохозяйственным производителям?

Официальные сайты органов власти пестрят всевозможными мерами поддержки. Прежде всего это касается масштабной финансовой поддержки: так, 1,1 млрд рублей направлено на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам и займам в агропромышленном комплексе; порядка 526 млрд руб. субсидий из федерального бюджета. Среди общих мер выделяются такие, как возмещение затрат по уплате процентов по кредитам и по лизинговым договорам (данные меры предоставляются Министерством экономического развития Тверской области). Также поддержка предоставляется и со стороны Министерства сельского хозяйства Тверской области, информация о которой, увы, отсутствует на официальном сайте Министерства.

Итак, анализ показывает: мер поддержки немало, однако пока ярких успехов сельскохозяйственной отрасли не видно (по крайней мере, в официальной статистике). Неужели все заявления в СМИ об успехах политики импортозамещения в сельском хозяйстве лишь фикция? Разумеется, не все так просто.

2016 год ознаменовался сменой правящей верхушки в Тверской области – новым губернатором стал Игорь Руденя, человек, знакомый с сельским хозяйством не понаслышке (в прошлом он работал заместителем Министра сельского хозяйства РФ). В целом можно говорить о положительном влиянии Рудени, как Губернатора, на развитие сельского хозяйства: с его легкой руки произошел перезапуск взаимоотношений с Россельхозбанком (за 2016 год производители сельскохозяйственной сферы получили в два раза больше кредитов на развитие чем в 2015 году), и с Росагролизингом (с его стороны было поставлено производителям на 33% больше единиц сельхоз техники чем в 2016 году). Активно развиваются такие комплексы как ЗАО «Калининское» и АО «Агрофирма Дмитрова гора». Существенно оживился льноводческий кластер в регионе (пример тому: ржевское предприятие ООО «Игра-техника», производящее качественный утеплитель из льна), что неудивительно – Тверская область лидирует по посевам льна-долгунца. С учетом роста стратегической важности льна (как материала) на всероссийском уровне (особенно в рамках политики импортозамещения), остается надеяться, что развитие льняного кластера будет обеспечено в полной мере. Позитивно можно оценить и участие Тверской области на Инвестиционном Форуме в Сочи в феврале 2017 года – были заключены соглашения с компанией «РусАгроРезерв», которая планирует создать в Ржевском районе предприятие по глубокой переработке масличных культур, и с компанией «Николаевская ферма», которая планирует не только открыть производство сыров в Тверской области, но и построить мясоперерабатывающее предприятие в Кувшиновском районе.

Начало и конец данной статьи значительно разнятся, и это неслучайно. Данное различие подчеркивает ключевую проблему, существующую в

сельскохозяйственной отрасли в Тверской области, а именно: успехи носят точечный характер. Действительно, в регионе появляются и развиваются сельскохозяйственные предприятия, однако их перечень – ограничен, а вот комплексной поддержки всей отрасли пока не наблюдается. Многие производители, раскинутые по глухим селам, возможно даже не знают о доступных им мерах государственной поддержки, а если узнают – смогут ли в полной мере воспользоваться ими? И вторая проблема – далеко не во всех селах развита должным образом инфраструктура, где то слово «Интернет» - вообще что-то из области фантастики.

Таким образом, избирательность поддержки – ключевой недостаток политики импортозамещения в сельском хозяйстве Тверской области сегодня. Остается надеяться, что в будущем существующие меры поддержки будут расширены и охватят не только передовые хозяйства, но и далекие от областного центра СПК и колхозы.

Список использованных источников

1. Официальные статистические публикации [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (дата обращения 16.04.17)
2. На развитие АПК Тверской области направят более 1,1 млрд рублей [Электронный ресурс]: Тверские ведомости. URL: <https://vedtver.ru/news/78092> (дата обращения 16.04.17)
3. Губернатор Игорь Руденя как двигатель тверского АПК [Электронный ресурс]: Тверьлайф. URL: <http://www.tverlife.ru/news/gubernator-igor-rudenyakak-dvigatel-tverskogo-apk.html> (дата обращения 16.04.17)

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Минасян Т.А., бакалавриат, 4 курс, группа 43

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.

Тверской Государственный Университет, Институт экономики и управления

Важным условием предпринимательской деятельности является наличие дохода и, конечно же, прибыли. В соответствии с законом Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятия, направленную на получение и преумножении прибыли.

«В современных экономических условиях предприятие заинтересовано в достижении высоких финансовых результатов и повышении рентабельности, поскольку эффективное функционирование

предприятия любой организационно-правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования» [1, С. 775]. «Прибыль, как главный финансовый показатель, является основной целью производства, фактором, несущим в себе причину его существования» [3, С. 28]. Если кратко отобразить основную модель формирования прибыли предприятия, то получится следующая логическая схема:

*Выручка от продаж – Переменные расходы = Маржинальная прибыль,
Маржинальная прибыль – Постоянные расходы = Операционная прибыль,
Операционная прибыль – Внереализационные расходы = Прибыль до налогообложения,
Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль и проценты = Чистая прибыль.*

Чтобы понять механизм формирования прибыли, надо рассмотреть его через призму истории, то есть как он менялся.

Первый этап - Приказ Минфина РФ от 13.01.2000 № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». На основании этого документа из актива бухгалтерского баланса были исключены показатели убытков, что позволило снизить искажение величины имущества предприятия (они стали отражаться в 3-м разделе пассива баланса).

В плане счетов, действующем с 2000 г., открывается сопоставляющий синтетический счет 99 «Прибыли и убытки», предназначенный для выявления конечного финансового результата деятельности любого предприятия. В форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» определяются последовательно следующие показатели прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль.

Второй этап - Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н (ред. от 08.11.2010) «О формах бухгалтерской отчетности организаций», который внес ряд изменений. В форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» появляются новые статьи, связанные с введением в действие ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»: в разделе «Прибыль (убыток) до налогообложения» введены строки «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства»; «Постоянные налоговые обязательства (активы)» отражаются в разделе «Справочно». Переименована строка «Налог на прибыль и иные аналогичные платежи». Теперь – это «Текущий налог на прибыль». Но при этом исключена градация нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) за текущий и предшествующий периоды. Убраны показатели чрезвычайных доходов и расходов. Также не нужно расшифровывать, от чего получена выручка («в том числе») и как сформировалась себестоимость.

Третий этап (с 2011 г.) - Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Теперь предприятия самостоятельно определяют детализацию показателей

по статьям новых форм отчетности, а дополнительное раскрытие информации будет изложено в соответствующих пояснениях. В документе предусмотрена форма «Отчет о финансовых результатах», а также пример оформления пояснений к данному отчету. Целью является устранение противоречий между требованиями к отчетности, содержащимися в МСФО и российском законодательстве. Формы бухгалтерской отчетности теперь не рекомендованные, как было раньше, а обязательные. Альтернативы этим бланкам не предусмотрено, вводить в отчетность дополнительные строки и менять содержимое разделов теперь нельзя. Видоизменилась справка к Отчету о финансовых результатах. Теперь справка содержит операции, влияющие на капитал организации, но осуществленные за рамками отчета, т.е. не участвующие в формировании чистого финансового результата отчетного периода (например, переоценка внеоборотных активов и др.). Помимо этого, в отчете справочно должен указываться совокупный финансовый результат за период. Фактически форма отчета приведена в соответствие с Отчетом о комплексной прибыли (отчетом о совокупном доходе), принятом недавно в рамках изменений к МСФО (IAS)1.

Высокая прибыль предприятий становится основным источником удовлетворения интересов государства, участников и экономического субъекта. Отсюда следует, что в увеличении прибыли заинтересовано не только само предприятие, но и работники предприятия и государственные власти. Направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии определяется как процесс распределения прибыли.

«На сегодняшний день одним из ключевых вопросов распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, которая находится в доходах бюджета и остается в распоряжении хозяйствующих субъектов [4, С. 523]». Сложность решения этой задачи состоит в том, что при распределении прибыли должны быть оптимально удовлетворены интересы трех сторон: государства, экономического субъекта и трудового коллектива. При этом государство заинтересовано получить большую часть прибыли в бюджет в виде налога, руководство стремится направить максимальную сумму на расширенное воспроизводство, а работники предприятия заинтересованы в повышении оплаты труда. В случае если государство облагает прибыль предприятия слишком высокими ставками налогов, то пропадает стимул дальнейшего развития предприятия. Если руководство решает использовать всю сумму прибыли на материальное стимулирование труда своих сотрудников, то не будет средств для обновления основных фондов, в результате произойдет снижение объемов реализации и, как следствие, — уменьшение заработной платы и сокращение рабочих мест. Если будет слишком низка доля средств, направляемых на материальное стимулирование, то это отрицательно скажется на производительности труда. Таким образом, на каждом

предприятию должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли.

Особенности распределения прибыли предприятия зависят от хозяйственно-правовой формы предприятия и от формы собственности. Общим в механизме распределения прибыли является то, что предприятие из прибыли уплачивает налоги на доходы, налог на недвижимость, налог на прибыль и местные сборы и налоги. Различия заключаются в том, как распределяется прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, поскольку порядок распределения этой части прибыли устанавливается собственником.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части - либо участвует в процессе накопления и увеличивает имущество предприятия, либо используется на потребление. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остаётся на предприятии в виде нераспределённой прибыли прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала и финансовую устойчивость предприятия [2, С. 5]. Итак - часть прибыли уходит на налоги, часть развитие предприятия, часть в резервный фонд.

Таким образом, ключевая цель любого коммерческого предприятия в современных условиях — максимизация прибыли. И следует помнить, что только комплексный и перманентный подход к управлению факторами максимизации прибыли может привести к нужному результату в условиях жесткой конкуренции и свободного рынка.

Список использованных источников

1. Адаменко А.А. Перспективный управленческий анализ в системе формирования финансовых результатов организации / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, А.Э. Мкртычан // Экономика и предпринимательство. - 2016 - № 1. - С. 774-777.
2. Алимов С. А. Стратегический управленческий учет формирования финансовых результатов на промышленных предприятиях / С. А. Алимов // Управленческий учет. - 2015. - № 5. - С. 3-9.
3. Моисеева Е. Г. Использование эффекта операционного рычага: возможности и риски / Е. Г. Моисеева // Справочник экономиста. - 2013. - № 1. - С. 26-39.
4. Осинцева М.А. Экономическое содержание показателей оценки рентабельности предприятия / М.А. Осинцева // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 11, ч. 2. - С. 523.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОККЕЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Росляков Д.С., магистратура, 2 курс, группа 25

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Козлова Т.М.

Тверской государственный университет, экономический факультет

В настоящее время хоккей с шайбой в РФ является традиционным и бурно развивающимся видом спорта. За период 2009-2015 гг. численность занимающихся хоккеем поднялась с 315717 до 567961 чел., тренерский состав увеличился с 2402 до 3367 чел. Возросло число спортивных объектов с искусственным льдом с 456 до 583 ед. [3].

На мировой хоккейной арене Россия занимает достойные лидирующие позиции. Так, по данным Международной федерации хоккея на льду, РФ находится на 4-ом месте по числу зарегистрированных игроков, в т.ч. на 6-ой позиции по количеству взрослых хоккеистов, на 3-ей – по числу юниоров и на 8-ой – в категории хоккеисток-женщин [2].

В рамках государственной поддержки хоккейной сферы разработана и утверждена Программа «Развитие хоккея в российской федерации на 2014-2018 годы» [1]. Данная Программа призвана обеспечить возможность развития всех категорий хоккея (любительского, профессионального, массового), повысить позиции российских команд на международной арене, закрепить принципы здорового образа жизни и способствовать повышению социального благополучия граждан средствами хоккея.

Однако социально-демографические, географические и др. особенности РФ влекут за собой ряд факторов, сдерживающих и усложняющих развитие отечественного хоккея.

Так, РФ является крупнейшей по территории страной в мире - 17 125 187 кв. км. [5], она входит в первую десятку стран по численности населения – 146 ,8 млн. человек [4], по наименьшей плотности населения уступает только Канаде, имеет большое разнообразие климатических условий, включает в своем составе множество субъектов, отличающихся уровнем социально-экономического развития, численностью граждан, ресурсными базами, развитостью инфраструктуры и материально-техническим обеспечением хоккея, количеством игроков и пр.

Кроме того, российский хоккей зависим от столкновения интересов и приоритетов, целей и задач Минспорта России, ФХР и КХЛ.

Все указанные факторы оказывают прямое влияние на состояние и развитие хоккея в РФ. В результате, Россия продолжает уступать мировым хоккейным лидерам по динамике и темпам развития данного вида спорта.

Среди наиболее значимых проблем в российском хоккее на современном этапе можно выделить следующие:

1. низкий уровень развития детско-юношеского хоккея, который обеспечивает вовлечение в данный вид спорта большого числа детей и молодежи и подготовку будущих спортсменов для сборных команд РФ:

– недостаток спортивных школ хоккея;

– острая нехватка у хоккейных школ собственных спортплощадок и ледовых катков, современного профессионального оборудования;

– отсутствие поддержки в обеспечении игроков дорогостоящей экипировкой;

– устаревшие и отстающие от передовых мировых программ методики преподавания и подготовки молодых хоккеистов;

– низкий уровень обеспеченности кадрами в хоккейных школах, обусловленный отстающей величиной заработной платы, условиями работы, возможностями проведения тренировок и соревнований по сравнению с платными секциями и клубами;

– существующая практика приобретения талантливых игроков из других клубов, школ и экономия на развитии спортивного резерва в своем регионе, поддержке и дальнейшем развитии местных перспективных молодых хоккеистов.

2. Недофинансирование и слабая поддержка любительского хоккея.

3. Слабое развитие системы женского хоккея.

4. Практически полное отсутствие направления студенческого хоккея в вузах.

5. Недостаток ледовых арен для всех категорий хоккеистов.

6. Нехватка квалифицированного персонала в хоккейной отрасли.

7. Низкая доступность и дороговизна хоккея для большинства населения.

8. Недостаточное финансирование хоккея на всех уровнях управления.

9. Высокая степень коммерциализации современного хоккея.

10. Отставание России от стран-лидеров в хоккее по технологиям подготовки, тренировки игроков, по применению новейших достижений техники и науки.

11. Отсутствие эффективной системы управления хоккейной сферой среди всех субъектов данных отношений.

12. Отсутствие системы, позволяющей выявлять талантливых перспективных игроков и поддерживать их в продвижении в сборные команды РФ.

13. Отличия целей, подходов, отсутствие скоординированных действий и единой политики у ведомств и организаций федерального и регионального уровня в хоккейной отрасли.

Выявленные проблемы показывают, что дальнейшее развитие хоккея в РФ должно проходить комплексно, основываясь на системном подходе, учитывающем опыт и достижения предыдущих лет становления

отечественного хоккея, а также на опыте зарубежных стран-лидеров в хоккее. При этом необходимо объединять возможности и ресурсы всех субъектов на всех уровнях для достижения единой цели – развития хоккея в РФ и достижения лидирующей позиции на мировой хоккейной арене.

Список использованных источников

1. Программа «Развитие хоккея в Российской Федерации на 2014-2018 годы» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://fhr.ru/common/upload/PROGRAMMA_RAZVITIE_KHOKKEYA_V_ROSSIYSKOY_FEDERATSII_NA_2014-2018_GODY.pdf
2. Международная федерация хоккея. Статистика игроков. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.iihf.com/iihf-home/the-iihf/survey-of-players/> дата обращения 24.04.17)
3. Министерство спорта РФ. Физическая культура и спорт. Статистическая информация [Электронный ресурс]: URL: <http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/> (дата обращения 24.04.17)
4. Официальная статистика. Население. Демография [Электронный ресурс]: Росстат. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 24.04.17)
5. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 24.04.17)

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Савельев А. В., магистратура, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Мальцева А. А.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Современная модель российской экономики, которая преимущественно базируется на крупномасштабном импорте продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, не отвечает национальным интересам нашей страны и требует скорейшего изменения.

Особенно актуальной роль сельского хозяйства является сегодня, когда вопрос продовольственной безопасности страны вышел на первый план, в связи с введённым запретом на импорт продовольствия из США, Евросоюза и других стран. Ускоренное импортозамещение становится необходимым условием достижения продовольственной независимости страны и одновременно одной из стратегических задач развития аграрной сферы экономики.

Под импортозамещением понимают «процесс оптимизации структуры экономики страны и региона путем создания дополнительных производств и отраслей, способных заменять импорт, позволяющих делать экономику независимой от внешних рисков, внешнеэкономических связей, внешних сговоров монополий и группировок стран, способных наносить ущерб странам-импортерам путем подрыва их стабильности и

устойчивости, удорожания поставок комплектующих товаров, сырья, продовольствия» [3, с. 44-45].

Страна является крупным импортером сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (до 65% потребления), особенно мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, овощей, фруктов и ягод, рыбы. Сократить объем импорта возможно за счет модернизации перерабатывающей промышленности, строительства новых предприятий, локализации конкурентного производства [2, с. 45]. Ярким примером импортозамещения в России является производство подсолнечного масла: во второй половине 1990 годов средний импорт масла составлял более 250 тыс. тонн при среднем производстве 800 тыс. тонн в год. К 2011 году импорт сократился до 90 тыс. тонн при производстве 2,5 млн. тонн. Такая же тенденция складывается импортом и производством сахара-сырца, в птицеводстве.

Можно назвать следующие причины, мешающие развитию импортозамещения [2, с. 45-46]:

- отставание российских технологий в земледелии, животноводстве, переработке и транспортировке, упаковке, хранении и реализации продукции;
- слабая их инвестиционная привлекательность для отечественного и зарубежного бизнеса;
- сохранение торгово-банковской, рентной социально-экономической модели формирования доходов;
- недостаточный уровень конкуренции, слабые традиции бизнеса оперативно реагировать на спрос, отсутствие опыта быстрого создания новых, самых различных отраслей и производств, работы с широким ассортиментом товаров.
- отсутствие особого механизма стимулирования импортозамещения;
- слабое решение вопросов оптимального формирования межотраслевой и международной кооперации;
- недостатки управления экономикой импортозамещения.

К числу факторов, способствующих росту конкурентоспособности и импортозамещению, следует отнести возможность использования прежде всего потенциала оборонного производства, производства гражданского авиа- и судостроения, большие масштабы внутреннего рынка, наличие собственного сырья (энергетического, лесного) и других относительно дешевых производственных ресурсов (дешевая энергия, земля, рабочая сила в сравнении с развитыми странами), не исключая при этом заимствования зарубежных научно-технических разработок [2, с. 46].

В условиях экономических санкций должны быть приняты меры государственного регулирования, требуется серьезная финансовая поддержка отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. По расчетам специалистов, до 2020 года Программа импортозамещения

основных продовольственных товаров обойдется в 636 млрд руб. На поддержку животноводства предназначено более 250 млрд руб. Произойдет увеличение программы поддержки растениеводства на 178 млрд руб. (в т.ч. на 35 млрд в 2015 году).

Могут быть использованы следующие меры господдержки импортозамещения [1, с. 76]:

- поддержка в форме субсидий со стороны государства;
- льготное кредитование;
- повышение пошлин на конкурентную импортную продукцию;
- запреты и ограничения на закупку импортной продукции;
- увеличение государственных закупок.

Список использованных источников

1. Кидло О. В. Политика импортозамещения в России: причины и основные направления// Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 апреля 2015 г.: в 14 томах. Том 13. - Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. - С. 75-77.
2. Постникова Л. В. Проблемы импортозамещения продукции сельского хозяйства в России// Вестник ТвГУ. Экономика и управление. - 2015. - № 1, т. 2. - С. 44-48.
3. Семькин В. А., Сафронов В. В., Терехов В. П. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики// Вестник КГСХА. – 2014. - № 7. – С. 1-7.

ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИИ

Серебряникова Е.С., магистратура, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Козлова Т.М.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

По мнению экспертов, в настоящее время экономическую ситуацию в стране можно охарактеризовать как кризисную. Это объясняется рядом факторов, среди которых основное место занимает обострение геополитической обстановке в мире с последующим введением экономических санкций в отношении Российской Федерации. Правительством РФ были поставлены цели наращивания темпов жилищного строительства, что в настоящий момент кажется невыполнимой задачей, так как перед хозяйствующими субъектами встала проблема отсутствия «дешевого кредитования».

Одной из проблем строительного сектора страны является софинансирование деятельности со стороны населения. Это связано с резким ростом ставок по ипотечному кредитованию и сокращением реальных доходов населения.

Еще одним ударом по застройщикам явилось принятие в октябре 2015 года поправок к ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», согласно которым застройщик не имеет права привлекать средства дольщиков, если его гражданская ответственность не застрахована в одной из 20 компаний, которые рекомендованы ЦБ [2, с. 22]. В настоящее время ужесточились требования к страховым компаниям. Теперь страховая компания должна иметь 1 млрд. собственных средств вместо 400 млн. руб. по закону 2013 года. Как следствие произошел скачок цен на подобные договоры и соответственно выросли расходы строительных компаний. Банк России в 2015 году отозвал у 102 страховых компаний лицензии, из которых 76 - страховые организации, 24 - страховые брокеры и две лицензии — общества взаимного страхования.

В тоже время наблюдается резкий рост себестоимости строительных работ, в связи с ростом ставок на энергоносители, железнодорожные и автоперевозки, ростом стоимости строительных материалов [1, с. 418].

Данные Федеральной службы государственной статистики говорят, что в 1 кв. 2014 г. 24% респондента называют среди факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций – высокую стоимость строительных материалов, то в 1 кв. 2015 г. уже 32%.

Рост стоимости строительных материалов обусловлен колебаниями валютных курсов, поскольку при их производстве применяются импортные компоненты, в первую очередь это касается производства сухих строительных смесей, алюминиевых конструкций, кабельно-проводниковой продукции и кровельных материалов [3, с. 41].

Острой является ситуация в области обеспеченности населения комфортным и доступным жильем. Так, состояние ветхого и аварийного жилья в России является одной из актуальных проблем, требующей скорейшего разрешения. По РФ доля ветхого жилищного фонда составляет 2,3% от совокупной величины жилого фонда, доля аварийного жилого фонда - 0,7%.

Еще одной остро стоящей проблемой строительной отрасли является административные барьеры на разных уровнях. Внесение поправок в Градостроительный кодекс в части упрощения требований к документам территориального планирования, документов, необходимых для развития уже застроенных территорий не решило всех проблем, связанных с барьерами в отрасли. Так, например, затратной и длительной все еще остается процедура отвода земельного участка, согласования и утверждения проектной документации.

Актуальным остается решение таких вопросов, как нехватка кадров в строительной отрасли. В большинстве случаев данная проблема решается

путем привлечения дешевой рабочей силы из стран ближнего зарубежья. Как следствие, влияние на качество работ, это также сокращает количество свободных рабочих мест для местного населения.

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о том, что одним из приоритетов социально-экономического развития нашей страны является решение жилищной проблемы. Один факт того, что в ветхом и аварийном жилищном фонде проживают более 2,5 млн. чел., а его доля в общем объеме составляет 2,3 %, говорит о серьезных проблемах в отрасли. Проведение жилищной реорганизации в муниципальных образованиях имеет особое и первоочередное значение для улучшения жилищного фонда РФ. Именно в муниципальных образованиях сосредоточен ветхий жилищный фонд, а, следовательно, проживает и трудится большая часть населения страны и находятся основные мощности промышленных организаций. Только при наличии благоприятных тенденций изменения макроэкономической ситуации в стране возможно развитие жилищного строительства.

Список использованных источников

1. Борисова Н.И., Борисов А.В., Выприцкая Е.Ю. К вопросу о разработке и использовании альтернативных источников энергии в России и ее регионах в современных условиях / Н.И. Борисова, А.В. Борисов, Е.Ю. Выприцкая // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 412-420.
2. Глауберман А. Долевое строительство жилья: вопросов больше, чем ответов / А. Глауберман // Строительство. 2015. №11. С. 21-25.
3. Цухло С. Как победить засилье импорта / С. Цухло // Эксперт – 16-22 марта 2015. № 12 (938). С. 40-42.

ОСНОВНЫЕ ТЕНЕДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (2013-2015 ГГ.)

Хижа О.Н., магистрант, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: д.э.н., профессор Забелина О.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

0

Строительная отрасль является одной из ключевых фондообразующих видов деятельности, от которой в большей части зависит формирование и рост экономики России в целом. Строительный сектор имеет циклическую зависимость, поэтому всегда будет чувствителен к тенденциям развития и падения национальной экономики. Для понимания сложившейся ситуации в строительной отрасли и перспектив её развития необходимо проанализировать статистические данные для определения особенностей, темпов и характера роста и выявления основных тенденций.

В ходе анализа статических данных Росстата по двенадцати показателям определены шесть положительных тенденций роста и шесть тенденций снижения развития.

Положительным для развития строительной отрасли является:

- на начало 2016 г. функционировало 235,4 тыс. строительных организаций, что на 4% больше по сравнению с 2014 г. и на 8,0% - с 2013 г. [4, 5];

- размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников с 2013 г. по 2015 г. увеличивается и составляет 29 960 руб. (в целом по экономике 34 000 руб.) [1];

- полная учётная стоимость основных фондов с 2013 г. по 2015 г. возрастает и достигла 2 047,9 млрд руб. или 1,3% от стоимости основных фондов всех видов экономической деятельности [1];

- объём выполненных работ строительными организациями с 2013 г. по 2015 г. увеличился и в 2015 г. составил 6 148 371 млн. руб. [1]. Однако в сопоставимых ценах наблюдается снижение на 4,8%, что доказывает фактор роста только за счёт повышения цен;

- за анализируемый период наблюдается рост количества введённых зданий и общей площади. В 2015 г. введено 306,4 тыс. зданий, что на 19% больше, чем в 2013 г. (общей площадью почти 140 млн. м²- увеличение на 18%) [2];

- на протяжении 2013-2015 гг. заметна положительная тенденция по снижению числа зданий, сооружений, находящихся в незавершённом строительстве (98,0 тыс. – 2015 г.; 103,4 тыс. – 2013г.) [2].

Отрицательными тенденциями для строительной отрасли являются:

- субъекты малого предпринимательства в структуре строительных организаций занимают самую большую долю, а именно 99%, из которых 86% - это микро-предприятия со средней численностью работающих до 15 человек;

- доля прибыльных организаций в общем числе строительных организаций в 2015 г. уменьшилась по сравнению с 2014 г. на 0,7 процентных пункта, а по сравнению с 2013 г. – сократилась на 3,2 процентных пункта;

- среднесписочная численность работников в строительстве в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 4% и составила 2,6 млн человек или 5,8% от общей численности работающих в целом по экономике [4, 3];

- степень износа основных фондов выше, чем по экономике в целом и составляет 50,4% в 2015 г. Парк большинства видов машин сокращается;

- в 2015 г. наблюдается снижение на 4,4% объёма инвестиций в основной капитал на развитие строительной отрасли;

- доля валовой добавленной стоимости продукции строительства в общем объёме валового внутреннего продукта РФ в 2015 г. составила 5,9 %, в 2014 г. – 6,5% и в 2013 г. – 7,0% [2].

Основные финансово-экономические показатели развития строительства определены в «Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 г.» [3, с. 58-59]:

- увеличение налогооблагаемой базы организаций и предприятий строительной отрасли не менее 50%;

- внедрение информационного прогнозного математического моделирования, энергетически эффективных и ресурсосберегающих технологий позволит сократить сметную стоимость сооружаемых объектов, повысить эффективность капитальных вложений, снизить эксплуатационные расходы на 30% и сократить стоимость коммунальных услуг для населения в среднем на 20%;

- повышение доступности, уровня комфорта и безопасности жилья для населения Российской Федерации;

- увеличение занятости населения в строительном комплексе Российской Федерации более чем на 1 млн. человек.

На основании выделенных тенденций можно сформулировать причины снижения развития строительной отрасли. Технологическая отсталость действующего оборудования обусловлена недостаточным уровнем или отсутствием инвестиций в основные фонды строительной организации. Проникновение инновационных технологий в строительную отрасль слабое по сравнению с другими отраслями, и связано это с созданием микро, малых и средних компаний, которые составляют самую большую долю в структуре строительных организаций. Такой вид организаций не может позволить себе внедрение инноваций из-за необладания квалифицированными рабочими кадрами, техническими, финансовыми возможностями для использования преимуществ технологических инноваций.

Список использованных источников

1. Статистический сборник строительство в России – 2014 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. Раздел: строительная деятельность. Подраздел: основные экономические показатели по виду деятельности «Строительство». URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_46/Main.htm (дата обращения 01.02.2017)
2. Статистический сборник строительство в России – 2014 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. Раздел: строительная деятельность. Подраздел: основные экономические показатели деятельности строительных организаций. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_46/Main.htm (дата обращения 01.02.2017)
3. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 г. [Электронный ресурс]: Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. URL: http://nopriz.ru/upload/iblock/49f/str_2030.pdf (дата обращения 01.02.2017)
4. Строительный комплекс Российской Федерации в 2015 г. [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/>

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ И НЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПРОФЕССИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Холиков В.Т., бакалавриат, 3 курс, группа 33

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Романюк А.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления.

Естественно и логично утверждение, что ни один человек не может точно и полностью угадать будущее. История полна примеров неудачных прогнозов и пророчеств. В частности, в начале XX века энтузиасты воздухоплавания обещали, что собственный самолет будет у каждой семьи; в середине века ожидалось, что повсюду будут разъезжать автомобили с атомными реакторами, а домашние кофеварки будут работать на атомных батареях. В 1970-е была популярна идея, что уже в начале XXI века люди будут жить на Марсе и на спутниках Юпитера [2].

Рядом с этими несостоявшимися прогнозами есть и множество случаев очень удачных предсказаний. Например, современные технологические успехи Японии и Южной Кореи основаны именно на использовании научного предсказания, а родоначальники знаменитой Кремниевой долины в США не только предугадали эпоху персональных компьютеров и интернета, но и сумели заработать на их появлении [3].

В целом можно отметить, что успешные предсказания основываются на точном понимании того, какие мощные социальные и технологические процессы (тренды) в настоящем меняют окружающий нас мир и создают наше будущее [3]. Сегодня среди таковых можно выделить появления новых профессий на предприятиях и уход старых в связи с внедрением научно-технических достижений.

Экономисты сходятся во мнении, что последствия кризиса будут преодолеваются многие годы. Значит, роль государства в экономике будет высокой. Компаниям понадобятся люди, которые будут общаться с чиновниками и выбивать преференции, то есть *GR-менеджеры* [2].

В стране и мире активно развивается сервис: ночные салоны красоты, круглосуточная доставка продуктов на дом, бронирование номеров в гостиницах в любое время суток в любом конце земного шара и т. п. У нас все больше запросов, и удовлетворить их - главная цель работников туристического бизнеса, beauty-индустрии и других сервисов.

Также возрастет роль *менеджеров по управлению онлайн-продажами*, то есть специалистов, которые в оффлайн-компаниях разрабатывают механизмы продвижения товаров через Интернет, организуют

маркетинговые кампании в Интернете, сопровождают собственные онлайн-магазины компании или работают с партнерами по улучшению сервиса для клиентов (например, скорость доставки) [1].

Еще одним новым специалистом становятся корпоративные антропологи, который отвечают за изучение рынков инновационной продукции компании антропологическими методами (например, включенное наблюдение) и повышают связанность компании с ее целевой аудиторией. Работников этого профиля нанимают многие ИТ-компании – в том числе, Intel и Nokia [2].

По мнению экспертов, в 2026 году человечество ждет серьезные испытания в плане работы. Магазины перейдут на автоматическую оплату, поэтому кассиры будут не нужны. Почтальоны исчезнут и того раньше – где-то в 2016 году, так как «бумажную почту» уже никто не отправляет.

С другой стороны, в связи с ускорением технологического прогресса традиционные профессии начинают исчезать все быстрее. Например, по разным оценкам в течение ближайших двадцати лет от трети до половины рабочих мест в промышленно-развитых странах будут заменены роботами, компьютерными программами и другими автоматическими решениями.

Специальный софт уже сейчас позволяет новичкам довольно быстро справиться с базовыми операциями по аудиту и бухгалтерскому учету. В будущем компьютерные программы смогут полностью заменить *бухгалтеров*.

Практически все банковские операции переводятся в Сеть и максимально приближаются к пользователю, а наличные деньги в значительных объемах выдают банкоматы. В ближайшие 10–15 лет оставшиеся *банковские работники* будут постепенно переходить на обслуживание той части населения, которая не смогла адаптироваться к новым технологиям.

Интеллектуальные системы уже в настоящее время способны проводить аналитические работы в различных областях, особенно это касается стандартных и повторяющихся операций. Со временем аналитические службы будут заменяться сервисами на основе искусственных интеллектов, а, следовательно, *аналитики* окажутся не нужными.

Транспортная инфраструктура усложняется, доставка грузов становится модульной, грузопотоки и пассажиропотоки увеличиваются, требования пользователей к качеству и скорости доставки возрастают. С подобными задачами человеку справиться все труднее, поэтому уже массово начинают внедряться автоматизированные системы управления и слежения за перевозками с различными датчиками и возможностью спутникового мониторинга, интеллектуальные программы разработки маршрутов доставки и их отслеживания [3]. В таких условиях функции логистов и диспетчеров оказываются невостребованными. Человек

необходим только для контроля на высшем уровне – принятия решений при возникновении нештатных, сложных ситуаций.

Таким образом, отслеживание руководством предприятия востребованных и не востребованных профессий позволит определить перспективность существования отрасли, в которой функционирует предприятие. В том случае, если ожидаются кардинальные изменения, то необходимо приспосабливаться к ним заранее, чтобы обеспечить эффективность деятельности фирмы и необходимый уровень конкурентоспособности [4]. Возможен переход на другой рынок, то есть смена вида экономической деятельности. С другой стороны, рост сложности профессиональных задач потребует повышение уровня квалификации работников, приобретения новых знаний, навыков и умений.

Список использованных источников

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]: Профорientация. - URL: <http://atlas100.ru/> (дата обращения 10.03.2017)
2. Гуманитарные технологии [Электронный ресурс]: Профорientация. – URL: <http://www.proforientator.ru/> (дата обращения 14.03.2017)
3. Forbes [Электронный ресурс]: Бизнес. – URL: <http://www.forbes.ru> (дата обращение 17.03.2017)
4. Национальный университет «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]: Образование. – URL: <https://www.hse.ru/> (дата обращения 15.03.2017)

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Черёмушкина К.С., бакалавриат, 3 курс, группа ДМП-1426

Науч. руководитель: к.и.н., доцент Макушина Л.В.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, факультет экономики и права

В настоящее время одна из основных управленческих проблем всех организаций является сложность создания достойной системы трудовой мотивации, от которой напрямую зависит эффективность работы персонала и, следовательно, прибыльность компании. Правильный подход менеджеров к этой сложной задаче позволяет избежать высокой текучести кадров, конфликтов на рабочем месте, серьёзных проблем и кризисов, а также помогает развить лояльность сотрудников к компании, улучшить качество их работы, увеличить производительность и обеспечить успех дела.

Актуальность выбранной проблемы обусловлена тем, что в современном обществе, к сожалению, управлению мотивации уделяют слишком мало внимания. А если и уделяют, то в основном большинство топ-менеджеров исходят из того, что сотрудник работает исключительно ради денег. Важно составить и использовать такую систему стимулирования

персонала, которая поможет им чувствовать максимальное удовлетворение и работать с большей отдачей. Грамотный специалист будет искать методы и способы, с помощью которых производительность его компании будет расти, и чем больше разнообразных инструментов по мотивации работников он будет использовать в правильном русле, тем лучше будут результаты, а затраты на их достижение будут уменьшаться.

Изучение этого интересного рычага управления имеет достаточно давнюю историю. Уже в учениях древних мыслителей обосновывается объективно-причинный подход к мотивации. Даже Аристотель отмечал, что именно желание является исходной точкой при выполнении каких-либо действий. Мотивация – это процесс побуждения себя или же других людей к определённой деятельности, направленной на достижение личных целей или целей организации, а мотивированный сотрудник – тот, кто идет на работу «как на праздник», тот, кто испытывает удовольствие от процесса своей деятельности [3, с. 264]. Такой рабочий трудится много, а главное – эффективно, что приводит к отличным результатам. А это, важно отметить, всегда выгодно бизнесу.

Долгое время считалось, что материальное вознаграждение – единственный и самый эффективный способ мотивирования сотрудников. Кто считает это высказывание верным и в настоящее время, тот глубоко ошибается. Группа ученых под руководством Элтона Мэйо провели ряд социально-психологических экспериментов в Хоторне. Их основной задачей было выявить зависимость между физическими условиями работы и производительностью труда. Результат был поразителен, он полностью отличался от высказывания, упомянутого выше. Мэйо и его коллеги доказали, что социально-психологический климат оказывает большее влияние на производительность, нежели многие технические аспекты производственного процесса [2, с. 69]. Естественно, внутреннее мотивирование – достаточно сложный процесс. Он предполагает формирование определённой мотивационной структуры конкретного человека, а для руководителя принципиально важно, чтобы сотрудник, который пришел в компанию, работал в ней долго и эффективно. Для достижения этой задачи нужно понять и выявить, к чему стремится сотрудник и что именно может предложить компания. «Базовый принцип эффективного управления состоит в нахождении точки соприкосновения сотрудника и компании, которая позволяет им не только оптимально сосуществовать, но и станет точкой взаимного роста и развития» [2, с. 69]. Внешнее мотивирование представляет собой процесс управления: руководитель дает работу исполнителю, а он ее выполняет. При таком виде мотивирования руководитель должен знать, какие мотивы могут побуждать определённого работника выполнить работу в срок, а главное – качественно.

Внешние методы мотивации и стимулирования, в свою очередь, можно разделить на материальные и нематериальные. Первый метод является

мощнейшим инструментом работы с персоналом. Существует достаточно большое количество схем материальной мотивации сотрудников, но к основным относят базовый оклад и премиальные. Также материальная мотивация включает в себя систему косвенной материальной мотивации, которая представляет собой компенсационный пакет (социальный), предоставляемый работнику в зависимости от авторитета, уровня его должности и т. п. Косвенная материальная мотивация бывает обязательной и добровольной. Обязательная определяется законом и включает в себя оплату больничных, ежегодный оплачиваемый отпуск, обязательное медицинское страхование, а также отчисления в пенсионный фонд. Состав добровольного элемента компенсационного пакета определяется компанией и может существенно видоизменяться.

Как показывает практика, система косвенного материального стимулирования является достаточно действенным способом привлечения, а главное - удержания специалистов. К сожалению, во многих компаниях придерживаются только законодательного материального стимулирования. Это огромная ошибка, так как эффективность с дополнительными услугами будет намного выше, так же, как и преимущество в конкурентоспособности на рынке труда [2, с. 78].

Важно отметить, что в современном мире нематериальное мотивирование стало достаточно сильным толчком к эффективности работы сотрудников. Это такая мотивация, которая действует на персонал без прямых финансовых выплат, то есть ее можно назвать не вещественной или духовной. Именно она показывает заинтересованность работодателя в своем сотруднике. Нематериальная мотивация обычно требует индивидуального подхода. Ведь кому-то важны стабильность и комфорт, а кому-то уважение и признание заслуг, кому-то гарантии и социальные льготы, а другим – возможность профессионального и карьерного роста. Нематериальных стимулов очень много, но самые часто используемые – карьерный рост, ротация, гибкость рабочего графика, предоставление места для парковки, подарки, буклеты с лучшими сотрудниками компании, объявление благодарности. Нематериальными стимулами могут быть положительные или отрицательные эмоции, внутренние установки и убеждения работника, стремление к профессиональному росту, а также к удовлетворению таких потребностей, как в признании, общении и т. п. В современных компаниях руководителей учат хвалить своих сотрудников, говорить им «спасибо», проводят специальные командообразующие мероприятия, поддерживающие профессиональный интерес к участию в развитии персонала [1, с. 29]. Важно, чтобы в каждой компании была индивидуальная система нематериальной мотивации, которая должна органично взаимодействовать с материальной, а не заменять ее.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что

создание сильной системы мотивации – проблема многих компаний. Если организация имеет эффективное стимулирование, то это результат качественного управления, который приведет к успеху в работе, а также к прибыльности. Необходимо принимать во внимание, что на трудовые подвиги сотрудников вдохновляют не только деньги - на это влияет множество факторов, в том числе и нематериальных.

Список использованных источников

1. Иванова С.В. Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006 – 288 с.
2. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 224 с.
3. Пихало В.Т. Управление персоналом организации: учеб. пособие/ Пихало В.Т., Царегородцев Ю.Н., Петрова С.А., Ефремова Ю.Е.; Под общ. ред. В.Т. Пихало, Ю.Н. Царегородцева. – М.: ФОРУМ, 2014. – 400 с.

Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Кочнев М.С., бакалавр, 4 курс

Науч. руководитель: к. э. н, доцент Глушкова НБ.

Тверской Государственный Университет, Институт экономики и управления

В условиях экономического кризиса, охватившего все области хозяйственной системы, наиболее чувствительной к нему оказалась банковская сфера.

Кредитный риск возникает у банка в следствие неплатежеспособности клиентов, которые не могут в срок вернуть занятые средства.

Валютный риск может быть вызван резким колебанием курсов денежных единиц.

Процентный риск приводит к убыткам по причине изменения процентных ставок финансовых инструментов кредитной организации.

Рыночный риск угрожает потерями в рыночной стоимости ценных бумаг, курсов валют и драгоценных металлов.

Риски, связанные со вспомогательной деятельностью банков, включают потери по формированию депозитов, риски по новым видам деятельности, риски банковских злоупотреблений.

Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски, в свою очередь, выражаются в вероятности получить как положительный, так и отрицательный результат [1, с.325].

Операционный риск - риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий.

Открытые риски не подлежат регулированию. Закрытые риски могут регулироваться с помощью проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в мелких суммах, предоставленных большому количеству клиентов при сохранении общего объёма операций банка; введения депозитных сертификатов; страхования кредитов и депозитов и др.

Система управления банковскими рисками представляет собой совокупность приемов, способов и методов работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать

наступление рискованного события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий [3, с.208].

В качестве ключевых элементов эффективного управления банковскими рисками можно назвать хорошо развитую кредитную политику, эффективное управление кредитным портфелем, контроль над кредитами, а также, хорошо подготовленный и квалифицированный персонал, осуществляющий свою деятельность в этой системе.

Идентификация риска предполагает не только выявление зон риска, но также практических выгод и возможных негативных последствий для банка, связанных с этими зонами.

Для идентификации риска, как и других элементов системы управления им, большое значение имеет хорошая информационная база, складывающаяся из сбора и обработки соответствующей информации. Дело в том, что отсутствие соответствующей информации -- важный фактор любого риска.

Для оценки степени риска используется качественный и количественный анализ.

Качественный анализ - это анализ источников и потенциальных зон риска, определяемых его факторами. Поэтому качественный анализ опирается на четкое выделение факторов, перечень которых специфичен для каждого вида банковского риска. В последующих разделах этим факторам уделяется большое внимание. Модель качественного анализа показывается на примере анализа кредитного портфеля банка [2, с. 738].

Количественный анализ риска преследует цель численно определить, то есть формализовать степень риска. В количественном анализе можно выделить условно несколько блоков [2, с.738].

Мониторинг риска - это процесс регулярного анализа показателей риска применительно к его видам и принятия решений, направленных на минимизацию риска при сохранении необходимого уровня прибыльности.

Процесс мониторинга риска включает в себя: распределение обязанностей по мониторингу риска, определение системы контрольных показателей (основных и дополнительных), методы регулирования риска.

Обязанности по мониторингу рисков распределяются между функциональными подразделениями банка, его специализированными комитетами, подразделениями внутреннего контроля, аудита и анализа, казначейством или другим сводным управлением банка, его менеджерами. При этом функциональные подразделения банка отвечают за управление коммерческими рисками, а комитеты и сводные подразделения - фундаментальными рисками.

Список использованных источников

1. Кутафьева Л.В. Классификация банковских рисков / Л.В.Кутафьева // Молодой ученый. - 2013. - №10. - С. 324-326.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело / О.И.Лаврушин. – М.: КноРус, 2014. – 738 с.

ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Подопригорова С.А., бакалавриат, 4 курс, группа 42

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Глушкова Н.Б.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В банковской системе вопросы формирования ресурсной базы стоят особенно остро в связи с тем, что коммерческие банки имеют возможность осуществлять свою деятельность исключительно в пределах имеющихся средств. Это, в свою очередь, непосредственно отражается на конечном результате деятельности банка – прибыли.

Для проведения оценки ресурсной базы коммерческого банка необходимо сопоставить величину расходов по привлечению ресурсов с величиной доходов по размещению (табл. 1).

Таблица 1

Анализ динамики доходов и расходов ПАО «Сбербанк» 2013 – 2015 гг.*

Показатель	На 31.12.2013г., млрд. руб.	На 31.12.2014г., млрд. руб.	На 31.12.2015г., млрд. руб.	Динамика 2013-2014 гг.		Динамика 2014-2015 гг.	
				млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Чистые процентные доходы	862,2	1019,7	988,0	+157,5	18,3	-31,7	-3,1
Процентные доходы, всего	1478,6	1837,9	2279,6	+359,3	24,3	441,7	24,0
Процентные расходы, всего	587,8	784,1	1252,0	+196,3	33,4	467,9	59,7
Изменение резервов	5,9	18,4	6,3	+12,5	+211,9	-12,1	-65,8
Чистые доходы от операций с ЦБ	-1,1	-8,4	12,5	-7,3	-663,6	+20,9	+248,8
Чистые доходы от операций с ин. валютой	12,9	8,1	83,1	-4,8	-37,2	+75	+925,9
Чистые комиссионные доходы	244,8	306,4	384,1	+61,6	+25,2	+77,7	+25,4
Операционные доходы	959,9	939,3	954,6	-20,6	-2,15	+15,3	+1,63
Операционные расходы	514,6	565,1	623,4	+50,5	+9,8	+58,3	+10,3
Прибыль до налогообложения	455,7	374,2	331,2	-81,5	-17,9	-43	-11,5
Начисленные налоги	93,7	83,9	108,3	-9,8	-10,5	+24,4	+29,1
Прибыль после налогообложения	362,0	290,3	222,9	-71,7	-19,8	-67,4	-23,2

*Рассчитано и составлено автором по данным: [1].

Чистые процентные доходы за 2013 год выросли на 157,5 млрд. руб. (18,3%), а за 2015 год произошло снижение на 31,7 млрд. руб. (3,1%) и по состоянию на 31.12.2015 год составили 988,0 млрд. руб. Процентные доходы увеличились на 24,3% в 2013 году, а в 2015 году возросли еще на 24 % и на 31.12.2015г. составили 2 279,60 млрд. руб. Процентные расходы за анализируемый период снизились на 33,4 % в 2013 году и в 2014 году

увеличились на 59,7 %. Основной составляющей «процентные расходы» являются процентные расходы по средствам физических лиц.

Чистые доходы по операциям с ценными бумагами перешли в затраты и в 2013 и в 2014 году, а в 2015 году их доход увеличился на 248,8%, это объясняется ростом вложений банком средств в облигации центрального банка и корпоративные облигации. Объем расходов на формирование резервов увеличился до 18,4 млрд. руб. за 2014 год по сравнению с 2013 годом, а за 2015 год снова снизился до 6,3 млрд. руб.

Чистый доход от операций с иностранной валютой за 2014 год понизился до 8,1 млрд. руб. по сравнению с 2013 годом, но в 2015 году снова увеличился до 83,1 млрд. руб. Эти скачки дохода от операций с иностранной валютой можно связать с мировыми кризисными явлениями на фоне падения курса рубля. Чистые комиссионные доходы в среднем возросли на 25% за весь анализируемый период, и на 31.12.2013 год составили 384,1 млрд. руб. Операционные расходы Банка за анализируемый период в среднем возросли на 10% и на 31.12.2015 год составили 623,4 млрд. руб.

Основным источником роста чистой прибыли является увеличение чистого процентного и комиссионного дохода, рост прочих операционных доходов, а также сокращение отчислений на создание резервов.

Рассмотрим величину собственных и привлеченных средств (табл.2).

Таблица 2

Величина собственных средств за 2014 – 2016 гг.*

Дата	Собственные средства, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Изменение, в %
1.12.2014	2 265 729 201	+ 14 898 262	+ 0,66
1.12.2015	2 639 856 176	+ 16 768 711	+0,64
1.12.2016	3 038 938 671	+ 60 918 312	+2,05

*Рассчитано и составлено автором по данным: [1].

Из приведенной табл. 2 мы видим, изменение на 60 918 312 тыс. руб. (что составляет 2,05%), что является положительной тенденцией.

Теперь рассмотрим привлеченные средства (табл. 3).

Таблица 3

Величина привлеченных средств за 2014 – 2016 гг.*

Дата	Привлеченные средства, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Изменение, в %
1.12.2014	7 837 196 464	+ 97 711 963	+ 1,26
1.12.2015	9 291 582 737	+ 15 263 282	+1,71
1.12.2016	10 545 393 311	+ 161 483 854	+1,56

*Рассчитано и составлено автором по данным: [1].

Наращивание привлеченных средств можно оценить положительно, так как это обеспечивает рост и расширение активных операций, что приводит к росту доходов.

Из изложенного материала следует, что ресурсная база коммерческого банка в целом стабильна. Однако следует дать рекомендации по совершенствованию ресурсной базы коммерческого

банка. С целью укрепления ресурсной базы коммерческим банкам необходимо постоянно совершенствовать свою депозитную политику, которая должна быть направлена на:

- повышение привлекательности вкладов путем увеличения процентных ставок;
- разработку системы стимулов, привлекательных для потенциальных клиентов.
- диверсификацию линейки вкладов с учетом специфики регионов, в которых функционируют банки;
- анкетирование клиентов с целью определения их мотивации при выборе банка;
- рекламирование банковских услуг с целью привлечения потенциальных клиентов путем внушения доверия к банку, подчеркивая надежность банка, конкурентные преимущества, удобство обслуживания;
- повышение качества оказываемых услуг, совершенствование технологий обслуживания для достижения максимального удобства для клиентов.

Для повышения эффективности управления депозитным портфелем необходимо определять оптимальный период хранения срочных вкладов как физических, так и юридических лиц. С целью обеспечения эффективного функционирования коммерческие банки должны осуществлять деятельность по ряду направлений, а именно:

- а) проводить регулярный анализ рынков депозитов с целью выбора наиболее эффективных источников размещения собственных активов и предложения конкурентоспособных банковских продуктов
- б) увеличивать депозиты физических лиц за счет расширения доли долгосрочных вложений и предоставление более широкого спектра банковских услуг и операций, улучшение качества обслуживания клиента;
- в) обеспечение ликвидности банка и его активов, повышение его финансовой и экономической устойчивости и др.

При формировании ресурсной базы необходимо выработать долгосрочные цели, определить способы их достижения, т.е. разработать стратегию и тактику обеспечения банка новыми ресурсами, что позволит увеличить ресурсную базу и избежать возникающих в этом процессе проблем. Для эффективного планирования формирования банковских ресурсов необходимо определить цели и задачи.

Список использованных источников

1. Отчеты и публикации [Электронный ресурс]: ПАО «Сбербанк». URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications> (дата обращения 15.04.17)

ДЕПОЗИТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Федорова Е.К., магистратура, 1 курс, группа 16

Науч. руководитель: к.э.н., доцент Гуляева О. С.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Исторически пассивные операции являются одним из основных направлений в деятельности коммерческих банков. Данный вид операций обеспечивается депозитной функцией банка, направлен на мобилизацию финансовых ресурсов с целью обеспечения деятельности банка, поддержания его ликвидности и осуществляется путём привлечения вложений населения и юридических лиц.

К сожалению, в исследованиях банковских финансов пассивным операциям отводится второстепенная роль, а депозит (вклад) вообще не принято выделять в разряд важнейших категорий экономической науки. В связи в этом у начинающих изучать банковское дело возникают проблемы с терминологическим аппаратом в вопросах роли вкладов в формировании устойчивой ресурсной базы коммерческого банка.

В современных экономических реалиях адекватное понимание сущности депозита имеет важнейшее значение в плане разработки методологического подхода к их изучению, создающего теоретическую основу для совершенствования депозитных отношений и, тем самым, для формирования эффективного депозитного рынка.

Основным источником ресурсов коммерческих банков являются вклады. Чтобы дать определение вклада (депозита), рассмотрим, как рассматривают данную категорию российские ученые в своих научных работах. Определения представлены в табл. 1.

Изучив данные дефиниции, можно сказать, что определение банковского вклада может рассматриваться с двух противоположных позиций. С точки зрения клиентов, вклад – это свободные денежные средства, предоставляемые банку на определенных условиях с целью получения дохода. С позиции коммерческого банка, вклад – это денежные средства населения и организаций, привлеченные на собственные счета во временное пользование на условиях платности и возвратности с целью обеспечения текущей деятельности и получения дохода. Различные подходы отечественных ученых к понятию вклада (депозита) можно обобщить и сказать, что вклад представляет собой законодательно регулируемые отношения, возникающие между вкладчиком, в лице юридического или физического лица, и коммерческим банком по поводу передачи денежных средств в национальной или иностранной валюте на фиксированный срок, определенный договором, и с целью получения

дохода вкладчиком, который он может получить в наличной форме по окончании срока договора или по первому требованию.

Таблица 1

Понятие «вклад» («депозит») в работах отечественных ученых*

Автор	Дефиниция
Продолятченко П.А [1]	Депозит – это общественные отношения, регулируемые нормами действующего законодательства, которые возникают между экономическими субъектами по поводу передачи вкладчиком кредитной организации во временное пользование свободных денежных средств на условиях возвратности, платности, срочности, обеспеченности, публичности и добровольности.
Жарковская Е. П. [2]	Вклад – это денежные средства, размещаемые физическими лицами в банках на определенный договором срок и под определенные проценты в целях получения дохода. Вклады физических лиц в банках носят добровольный характер и принимаются без ограничения их размера.
Жуков Е.Ф. [3]	Депозит (вклад) – это денежные средства, которые внесены в банк физическими или юридическими лицами в форме вкладов на определенных условиях, закрепленных в договоре банковского вклада.
Лаврушин О.И. [4]	Депозит – это денежные средства, которые внесенные в банк на фиксированный срок или средства на счетах, с которых их владельцы могут получать наличные деньги по первому требованию путем выписки денежных и расчетных документов.
Колесникова В.И. [5]	Банковский вклад – это результат деятельности банка как посредника на рынке кредитных ресурсов и представляет собой денежные средства физических и юридических лиц, что вносятся в банк на определенный срок или до востребования.
Коробова Г.Г. [6]	Вклад – это денежные средства в наличной или безналичной форме, в национальной или иностранной валюте, переданные банку их владельцем, или третьим лицом по поручению и за счет владельца для хранения на определенных условиях.
Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности" [7]	Вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода.

* Составлено автором.

В настоящей экономической обстановке при постоянном росте уровня инфляции как банки, так и население стремится не только сохранить свои сбережения, но и получить максимальный доход. Поэтому для минимизации рисков обеих сторон необходимо построить классификацию по признакам, которые позволят более эффективно и рационально использовать данный финансовый инструмент (табл. 2).

На основе предложенной классификации вкладов обе стороны сделки могут формировать собственную политику управления данным видом финансового инструмента. Например, для коммерческого банка более привлекательными вкладчиками будут являться юридические лица, в частности, государственные организации. Оформление и содержание вкладов до востребования обходится банку практически бесплатно, однако данный вид ресурсов является нестабильным и не даёт возможности делать долгосрочные прогнозы. Для владельца депозита более доходным будет являться срочный вклад, а более надёжным – вклад в национальной валюте, так как вложение будет «застраховано» от колебания курса валюты.

Классификация вкладов в коммерческих банках

Признак	Виды вкладов
По видам вкладчика	1) физические лица; 2) юридические лица: <ul style="list-style-type: none"> • государственные организации • негосударственные организации.
По стоимости для банка	1) с высокой процентной ставкой 2) с низкой процентной ставкой
По валютному содержанию	1) в национальной валюте; 2) в иностранной валюте.
По сроку использования	1) срочные; 2) до востребования.

*Составлено автором.

Таким образом, банковский вклад или депозит можно рассматривать с двух противоположных сторон. Для клиентов коммерческих банков вклад – это возможность разместить свободные денежные средства с целью их сохранения и получения дохода, а для самих кредитных организаций вклад – это возможность привлечь средства для осуществления своей текущей деятельности. Основными критериями при формировании политики управления вкладами являются стабильность получения дохода, стоимость денежных средств и срочность их возврата. Исходя из данных критериев, понятно, что вклад может быть, как долгосрочным, так и краткосрочным финансовым инструментом, что позволяет владельцу вклада и коммерческому банку достигать запланированных результатов с наименьшими затратами ресурсов.

Список использованных источников

1. Проколяченко П.А. Характеристика сущности депозита и депозитных отношений // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. - №1(1)
2. Банковское дело: Учебник / под ред. Е. П. Жарковской. — 8-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2016. — 479 с.
3. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 491 с.
4. Банковское дело: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 672 с.
5. Банковское дело: Учебник / под ред. В.И. Колесникова. — М.: Финансы и статистика, 2015. – 464 с.
6. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. — 592 с.
7. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

Секция 4. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Андреева Н.Ю., бакалавриат, 4 курс, группа 42

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузина С. В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Эффективность деятельности торгового предприятия зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. К внешним факторам относятся непредсказуемость окружающей среды, рост конкуренции, ограниченность ресурсов, инновационная активность компаний-конкурентов и т.д. Ко внутренним факторам можно отнести продуктивность работы сотрудников компании, организацию работы склада, выбор товаров и поставщиков и др.

Отметим наиболее важный и весомый фактор – организация эффективной, слаженной работы компании и принятие руководством *грамотных управленческих решений*. В современном мире для бизнеса принятие такого решения может стать серьезным конкурентным преимуществом. Организация может опередить своих конкурентов за счет принятия более быстрых и продуктивных решений, их более эффективного донесения до всех уровней служащих компании и осуществления.

При этом остро встает *вопрос обеспечения менеджмента необходимой для принятия управленческого решения информацией*. Объем информации, которую необходимо обработать и анализировать, стремительно увеличивается. При этом многие процессы такие, как внесение данных, расчет показателей эффективности, до сих пор осуществляются вручную. Не систематизированные и трудные для анализа данные затрудняют управленческий процесс. Поэтому у руководства и менеджмента зачастую отсутствует представление:

- о конкретных проблемах бизнеса (какие аспекты мешают росту компании, затормаживают его? что стало причиной спада выручки и прибыли компании?);
- о ситуации «здесь и сейчас» (зачастую отчеты составляются по итогам месяца, квартала, года – для принятия оперативного решения эта информация является устаревшей);
- о стратегических целях компании (чего компания хочет достичь через 5, 10, 15 лет?);
- о тактических методах достижения стратегических целей;

- о количественной оценке изменения ситуации в компании (на сколько хуже или лучше компания сработала за последний месяц? квартал? год?);
- о разделении ответственности за принятие решения и исполнение задач (кто виноват в сложившейся ситуации?);
- о работе бизнеса в целом (как изменяется ситуация в компании?).

Эти вопросы остаются без ответа при отсутствии соответствующих показателей.

Внедрение Системы сбалансированных показателей (ССП) позволит получить ответы на эти вопросы.

ССП определяют как подход, необходимый для обеспечения менеджмента компании информацией, помогающей в формулировании стратегической политики и целей организации [1]. Она позволяет *своевременно отслеживать уязвимые места компании, обладать оперативной информацией о сложившейся картине бизнеса, качестве управленческих решений, контроле их исполнения, эффективности деятельности сотрудников.*

Главная цель (ключевая идея) сбалансированной системы показателей – *трансформация стратегии организации в конкретные, вполне осязаемые цели, показатели и в конечном итоге – действия (мероприятия)* [2].

ССП использует методологию систем управления эффективностью и дополняет ее инструментами стратегического картирования, которые помогают руководителям определять бизнес-факторы, цели, КРІ и схематично изображать причинно-следственные связи между ними на разных иерархических уровнях организации. Система ССП предназначена дать ответы на четыре наиважнейших вопроса (рис. 1):

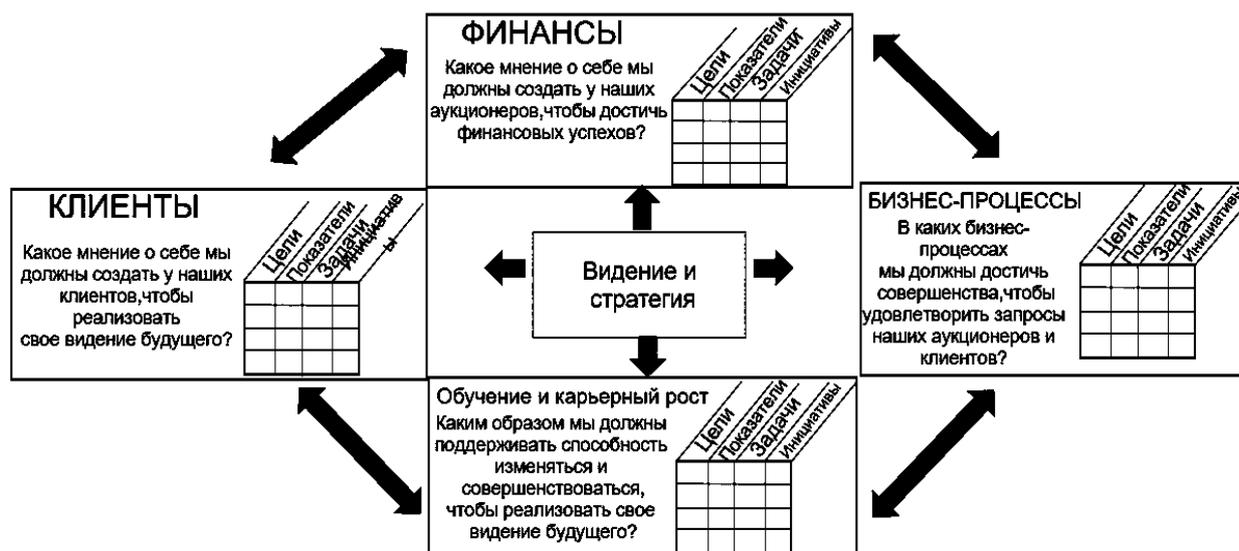


Рис. 1. Система сбалансированных показателей

1. как фирму оценивают клиенты? (аспект клиента);

2. какие процессы могут обеспечить фирме исключительные конкурентные преимущества? (внутрихозяйственный аспект);
3. каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния фирмы (аспект инноваций и обучения)?;
4. как оценивают предприятие акционеры? (финансовый аспект).

В сбалансированной системе следует различать показатели, *измеряющие достигнутые результаты*, и показатели, *отображающие процессы*, которые обеспечивают достижение этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны между собой, так как для получения первых (например, некоторого уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, достигнуть необходимой загрузки производственных мощностей).

Традиционная структура ССП может довольно легко модифицироваться, может быть дополнена другими важными для торговой деятельности аспектами (перспективами), хотя существенное преимущество BSC – ее концентрированность и качество представления информации.

Таким образом, при грамотном использовании ССП может стать для руководителя тем заветным инструментом, который позволит объективно оценивать сложившуюся ситуацию, принимать выигрышные для компании решения и качественно осуществлять их.

Список использованных источников

1. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики// Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №24 (105). - С. 2-10
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2017. – 320 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА ФИРМЕ

Боброва К.С., бакалавриат, 3 курс, группа 32

Науч. руководитель: к. э. н., профессор Толкаченко Г.Л.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

В современных условиях развития экономики эффективность функционирования предприятия очень сильно зависит от качества материального обеспечения производственного процесса. Остро встает вопрос о формировании полной и достоверной информации производственных запасов (их наличии, движении и использовании), а также качественная организация внутреннего контроля над их сохранностью.

Актуальность данной темы подтверждается результатами зарубежных исследований. Компании, оптимизировавшие управление производственными мощностями и материальными потоками с помощью современных информационных технологий, экономят до 20% транспортных расходов, сокращают складские запасы на 25-60%, циклы выполнения заказов – на 30-50%, общие затраты на логистику – на 20-30%, а в некоторых случаях и на 50% [1, с. 154].

Основной целью деятельности коммерческого предприятия является максимизация прибыли, которая может достигаться, в том числе, за счет увеличения оборачиваемости запасов, когда при меньшей площади складов и меньших затратах на содержание запасов увеличивается или сохраняется прежний объем продаж.

Производственные запасы – это основная составляющая часть оборотных фондов предприятия, которая включает сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тару и тарные материалы, запасные части для ремонта основных фондов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, поступившие на предприятие, но еще не подвергавшиеся первичной производственной операции. Они создаются для того, чтобы обеспечить непрерывность производства продукции, предотвратить остановки производственного процесса из-за возможного нарушения графика поставок, для получения дополнительной прибыли за счет увеличения закупок сырья накануне резкого повышения цен на него [2, с. 28].

Однако создание запасов сопровождается издержками, связанными с их содержанием. К ним относятся расходы на содержание специально оборудованных помещений, оплату труда персонала, расходы на финансирование средств, инвестированных в запасы, потери от естественной убыли, порчи, истечения срока годности, хищения и т. д. [3, с. 163]

В современной экономике разработано множество различных методов, информационных технологий и специальных расчетов, которые позволяют управлять запасами.

В большинстве систем управления запасами применяется метод ABC, согласно которому запасы делятся на три категории в зависимости от их удельной стоимости (табл. 1).

Таблица 1

ABC-анализ ассортимента

Категория	Удельный вес в ассортименте, %	Удельный вес в стоимости, %
А	20	80
В	30	15
С	50	5
Итого	100	100

Категория «А» включает в себя ограниченное количество (20%) наиболее ценных ресурсов (занимают 80 % в совокупной стоимости), которые требуют постоянного и ежедневного учёта и контроля. К категории «В» относят менее ценные запасы, составляющие от 20% до 30% от общего объема запасов и подлежащие проверке и оценке при ежемесячной и даже поквартальной инвентаризации. Для запасов категории «В» также рассчитывается оптимальный размер заказа. К категории «С» относят малоценные виды запасов, составляющие большую часть совокупных запасов предприятия (около 50 %); подлежат инвентаризации через более продолжительные периоды времени.

Затраты на управление запасами подразделяют на две группы [4, с. 29]:

1. затраты на содержание запасов (содержание складского помещения и оборудования, оплата труда персонала и др.), которые определяют по формуле:

$$C_h = h \times q/2, \quad (1)$$

где h – издержки на хранение ед. заказа; q – размер партии заказа.

2. Затраты на размещение и выполнение заказов (размещение заказа, оформление документов, доставку запасов и др.), которые определяют по формуле:

$$C_s = s \times Q/q, \quad (2)$$

где s – организационные издержки на оформление партии заказа; Q – годовая потребность в запасах.

Тогда совокупные затраты по содержанию запасов и выполнению заказов составят:

$$C = C_h + C_s = (h \times q/2) + (s \times Q/q). \quad (3)$$

Представим графики издержек по хранению запасов и выполнению заказов (рис. 1). Если их сложить, то получим график общих издержек по содержанию запасов. Из графика ниже чётко видно, что минимальные совокупные затраты на формирование и хранение запасов достигаются в точке пересечения функций.

Значительную роль в организации контроля над запасами играет скорость их оборота, которая подсчитывается с помощью коэффициента оборачиваемости запасов. Классификация запасов по скорости оборота дополняет классификацию по их стоимости. По оборачиваемости запасы можно разделить на три группы: запасы с высокой скоростью оборота; запасы со средней скоростью оборота и запасы с низкой скоростью оборота.

Необходимыми условиями функционирования системы планирования и контроля запасов выступают: поддержка руководства предприятия; назначение ответственного исполнителя; наличие главного календарного плана (математическая модель); надёжность закупочного цикла; точная информация о состоянии запасов; подробное описание

намеченной работы; эффективная информационная система; единая номенклатурная база и механизм ее актуализации [1, с. 156].

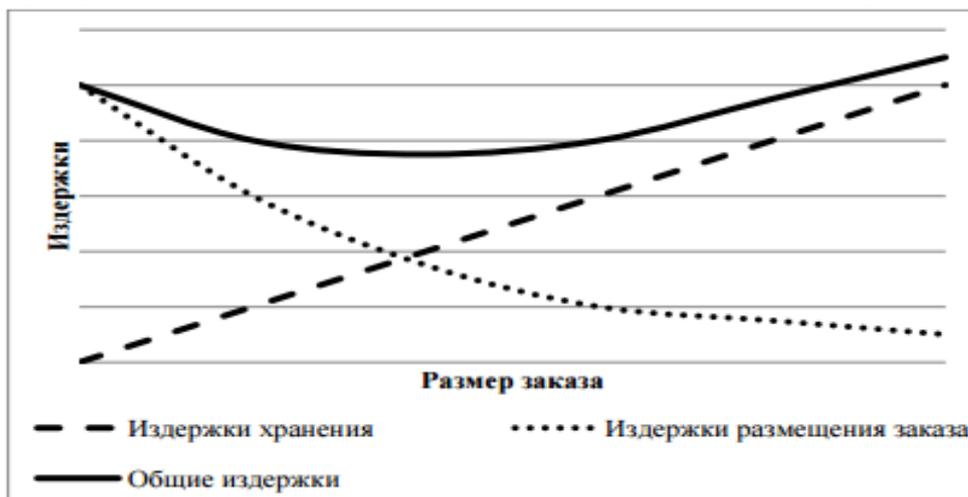


Рис. 1. Графики управления запасами

В данной статье были рассмотрены понятие производственных запасов, как избежать потерь в производстве, как правильно управлять запасами, основные методы учета запасов. Таким образом, главные задачи в решении проблем управления запасами следующие: систематизация подходов к управлению запасами; снижение затрат на их приобретение и хранение на складах предприятий; повышение оперативности контроля в решении стоящих перед предприятием задач.

Список использованных источников

1. Харчева Ю.С., Малявко А.Б. Совершенствование качества управления и контроля материальных потоков в газовой промышленности // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2009. – № 2. – С. 153-158.
2. Паламарчук А.С. Оборотные средства предприятия // Справочник экономиста. – 2005. – №3. – С. 27-34.
3. Третьякова Е.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. – 357 с.
4. Ломкова Е.Н., Эпов А.А. Экономико-математические модели управления производством (теоретические аспекты): учебное пособие. – Волгоград: ВолГТУ, 2005. – 67 с.
5. Портал «Управление запасами» [Электронный ресурс]. URL: <http://upravlenie-zapasami.ru> (дата обращения: 10.04.2017).
6. Факторный анализ, планирование и прогнозирование экономических и управленческих процессов в научно-исследовательской работе магистров: методические рекомендации / В.П. Постников, О.В. Буторина. Пермь: Издательство Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2014. 130 с.

7. Колосова В.В. Управление производственными запасами предприятия в современных условиях // Международный научный журнал «Символ науки». – 2015. – №12. – С. 122-125.

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОКРАЩЕНИЯ ПОТЕРЬ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Залукина И.С., магистратура, 2 курс, группа ФК-М 15

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ястребова Е.Н.

Тверской государственный технический университет, Управления академического развития

В узком смысле, факторинг – услуга по управлению дебиторской задолженностью и финансированию оборотных активов. В Гражданском Кодексе РФ договор факторинга называется договор финансирования под уступку права денежного требования. Факторингу посвящена глава 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования». Предметом сделки может быть как дебиторская задолженность, срок платежа по которой уже наступил, так и денежное требование, которое возникнет в будущем. Исключение составляют:

- долговые обязательства структурных подразделений (филиалов, представительств и другие);
- долговые обязательства физических лиц;
- требования к бюджетным организациям [ст. 826 ГК РФ].

Согласно статье 825 ГК РФ, финансовым агентом могут выступать:

- банки или иные кредитные организации;
- коммерческие организации, имеющие разрешение (определенную лицензию) на осуществление деятельности данного вида.

Банки осуществляют данный вид деятельности на основании ст. 12 Федерального закона «О банках и банковской деятельности».

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, напоминание дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о состоянии дебиторской задолженности [4, с. 36].

В операциях факторинга обычно участвуют три стороны: Клиент (Поставщик), Дебитор (Покупатель) и Фактор. В данном случае схема факторинговой сделки выглядит следующим образом (рис. 1)

1. Между клиентом и фактором заключается договор факторинга. Фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от клиента фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов и (или) клиента.

2. Клиент осуществляет поставку товара на условиях отсрочки платежа.

3. Клиент передает комплект отгрузочных документов (счет-фактура, накладная) фактору.

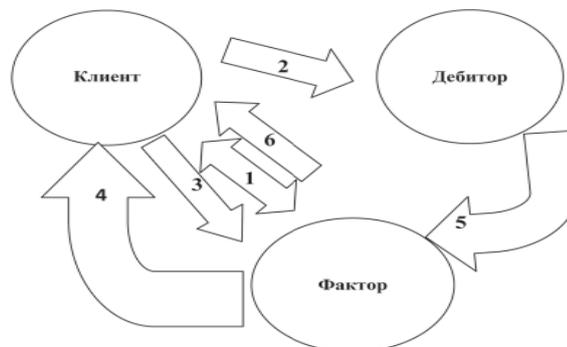


Рис. 1. Схема факторингового обслуживания

4. Фактор переводит до 90 % от суммы переданной поставки клиенту на расчетный счет.

5. По истечении отсрочки платежа, при прямом участии фактора в управлении дебиторской задолженностью Клиента, Дебитор расплачивается с фактором.

6. Фактор перечисляет остаточные 10% клиенту. В зависимости от фактора, комиссия за оказанные услуги может как вычитаться из 10%, так и выставляться отдельным счетом. В случае если дебитор не оплачивает поставку, фактор ведет работу с дебитором по взысканию долга.

Данная система является инструментом, который обеспечивает рост продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. Система факторинга наиболее проста относительно тому, если бы покупатель (дебитор) взял кредит на погашение своей кредиторской задолженности:

1. При факторинге не требуется оформление множества документов, как при кредите [2, с. 756].

2. Финансирование за счет факторинга выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры.

3. Кредит требует погашения в строго определенный срок, а финансирование за счет факторинга выплачивается в день поставки товара и находится в обороте у поставщика до тех пор, пока он осуществляет отгрузки.

Эффективность от применения системы факторинга для организации состоит в том, что когда такая организация производит отгрузку продукции покупателю, то она может сразу получить от фактора денежные средства за отгруженный товар, при этом, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Кроме этого, предотвращаются длительные кассовые разрывы, что позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя

покупателям отсрочку оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить финансирование до 90% от стоимости поставляемого товара.

Помимо прочего при использовании сделок факторинга снижаются и валютные риски, так как денежные средства, поступающие от фактора в счет оплаты по контракту, могут быть незамедлительно конвертированы в валюту, что является особенно важным фактором для организаций, которые работают на внешнеэкономическом рынке.

Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. от 07.02.2017 N 12-ФЗ)
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 N 361-ФЗ).
3. Алиев Т. А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 755-758.
4. Сударева Т.В. Факторинг в России: настоящее и будущее // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013. – №3.– С. 35–41.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Зарандиа И.К., бакалавриат, 3 курс, группа 32

Науч. руководитель: к. э. н., профессор Толкаченко Г.Л.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Осуществление инновационной деятельности определено возможностью финансового обеспечения на протяжении всех этапов осуществления инновационного процесса, начиная со стадии проведения научно-технических исследований и заканчивая производством и реализацией инновационной продукции. Существенное влияние на выбор источника финансирования инновационного процесса оказывает уровень риска инвестиционных потерь и затрат.

Высокий потенциал эффективности инноваций обеспечивает спрос на нововведения со стороны предпринимателей, формируя рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных новшеств.

В качестве источников инвестиций могут выступать ассигнования бюджетов всех уровней, иностранные инвестиции, собственные средства организации, аккумулированные в форме финансового капитала, временно свободные средства организаций и учреждений, а также сбережения населения [1].

Для организации финансирования инновационных проектов на предприятии в первую очередь необходимо разработать четкую программу,

определить формы, алгоритм, условия, установить правила взаимодействия с источником финансирования.

Если финансирование происходит за счет собственных средств, то это может быть прибыль и средства амортизационного фонда. Кроме того, инвестиционный фонд для инновационной деятельности может пополняться безвозмездными вложениями в натуральной форме или в виде спонсорской финансовой помощи.

Наиболее популярным на западе способом увеличения собственных средств компании является эмиссия акций. Однако в отличие от других источников собственных средств этот ресурс является платным, поскольку акционеры приобретают акции в расчете на дивиденды. Недостаточный размер дивидендов может привести к тому, что вновь выпускаемые акции для финансирования инновационной деятельности окажутся неразмещенными.

Ввиду нехватки собственных средств целесообразно привлекать внешних инвесторов. На сегодняшний день предприятиям выгоднее привлекать иностранные инвестиции, нежели искать национального инвестора, так как это менее затратно и более надежно защищает предприятие через законодательство об иностранных инвестициях.

Мировой опыт финансирования инновационной деятельности показывает, что инновационный процесс может успешно развиваться как за счет частного, так и государственного финансирования. Все зависит не от характера источника инвестиций, а от его эффективности. При этом важную роль играет уровень развития инновационного климата в стране, законодательная база, регулирующая отношения участников инновационного процесса, развитое информационное и материально-техническое обеспечение научных исследований, сотрудничество между субъектами инновационной деятельности.

Государственное финансирование, несмотря на то, что является приоритетным в России, мало результативно. Ученые и разработчики, ввиду ограниченного объема финансирования, не могут довести свою инновационную продукцию до стадии конечной реализации. Привлечение частных инвесторов в России ограничивается такими инструментариями, как кредитное инвестирование, инвестиции в ценные бумаги, прямые вложения в денежной форме, а также несколькими видами лизинга. Другие финансовые инструменты такие, как аккредитив, форфейтинг, факторинг хоть и существуют, но на российском рынке широкого распространения пока не получили.

Наиболее полной финансовой схемой привлечения инвестиционных ресурсов в инновационную деятельность является франчайзинг. Франчайзинг предусматривает тиражирование инноваций с привлечением крупного капитала. Кроме финансовых средств по договору франшизы инноватору могут быть переданы нематериальные активы (технологии, ноу-

хау), торговый знак и репутация фирмы и т.п. Франчайзинг сочетает в себе преимущества кредита и лизинга [2].

Как инвестор, так и инноватор при принятии решения о реализации нововведения сталкиваются с проблемой определения нижней границы доходности инвестиций, в качестве которой, как правило, выступает норма прибыли. Норма прибыли определяется инноватором и инвестором с разных точек зрения.

Организация, реализующая нововведение, исходит из внутренних ограничений, к которым в первую очередь относятся цена капитала, внутренние потребности производства (объем необходимых собственных средств для реализации производственных, технических социальных программ), а также внешние факторы, к которым относится ставка банковских депозитов, цена привлечения капитала, условия отраслевой и межотраслевой конкуренции.

Руководство компании-инноватора сталкивается как минимум с одной альтернативой инвестиций - вложить временно свободные средства в банковские депозиты или государственные ценные бумаги, получая гарантированный доход без дополнительной высокорисковой деятельности. Поэтому доходность инновационных проектов должна превосходить ставку по банковским депозитам и доходность к погашению государственных ценных бумаг.

Глобальный индекс инноваций INSEAD Global Innovation Index составляется за счет различных параметров, включая институты, политику, человеческий потенциал, инфраструктуру, а также уровень развития рынка и бизнеса [3]. Данные рейтинга показывают, что на сегодняшний момент Россия пока далека от лидеров (43 место) что является показателем того, что развитие проектного финансирования в настоящее время является одной из приоритетных задач инновационного развития РФ.

Данные ГИИ-2016 также свидетельствуют, что Россия стабильно улучшает свои позиции по субиндексу ресурсов инноваций (44 место). Но по эффективности инновационной деятельности позиции страны заметно слабее (69). Это, как предполагают авторы исследования, отражает недостаточно эффективную реализацию имеющегося инновационного потенциала.

Рейтинг представляет оценки сильных и слабых сторон российской инновационной системы. В целом плюсы отечественной инновационной системы сконцентрированы в таких измерениях, как человеческий капитал и наука (23 место), уровень развития бизнеса (37) и развитие технологий и экономики знаний (40). Минусы связаны с интегральными показателями развития институтов (73 место), внутреннего рынка (63) и бизнеса (37). По уровню развития бизнеса Россия демонстрирует и преимущества (например, по платежам за использование объектов интеллектуальной собственности страна занимает 14 место), и недостатки, в их числе слабые

инновационные связи, уровень развития кластеров (101) и иностранные инвестиции (76) [4].

Таким образом, для построения национальной инновационной системы необходимо принятие радикальных мер со стороны государства по разработке эффективных механизмов финансирования, на основе мотивирующих, поддерживающих, развивающих и стимулирующих (вместо ограничивающих и запрещающих) инновационную активность подходов. Создание таких механизмов позволит развить интерес у потенциальных инвесторов, а также самих инноваторов, что приведет к реальным положительным результатам.

Список использованных источников

1. ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. Инвестирование инновационной деятельности. URL: <http://www.lerc.ru/?art=55&page=6&part=bulletin> (дата обращения 08.04.17)
2. Инвестиционная привлекательность проектов и программ в инновационной деятельности. URL: <http://pandia.ru/text/78/379/206.php> (дата обращения 09.04.17)
3. The Global Innovation Index. Global Innovation Index 2016. URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения 10.04.17)
4. Власова В.В., Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е., Рудь В.А. Глобальный инновационный индекс – 2016 // Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. Наука, технологии, инновации. – 2016. URL: https://issek.hse.ru/data/2016/08/15/1117964142/NTI_N_12_15082016.pdf (дата обращения 10.04.17)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кисаров И.В., магистратура, 1 курс, группа 16

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Царева Н.Е.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

На современном этапе тяжелая промышленность России переживает переломный момент. С позиции импортозамещения, данная отрасль нуждается в комплексной модернизации, без чего невозможно её эффективное функционирование. В настоящее время государство старается поддерживать особо крупные и стратегически важные предприятия, в частности, отрасли автомобилестроения, однако перед ними все равно встает вопрос о привлечении финансовых ресурсов. Также необходимо задать вопрос, насколько поддержка предприятий является эффективной? Какие основные проблемы традиционных российских автопроизводителей такой, как группа компаний «АвтоВАЗ», можно выделить?

Так следует отметить, что с 2013 года произошел спад уровня среднегодовой производственной мощности по выпуску легковых

автомобилей на 12 %, такая же динамика наблюдается и у предприятий, производящих тракторы и сельскохозяйственную технику, спад составил 21 % [1].

Износ основных производственных фондов, в РФ с конца 2000 года до начала 2015 года вырос на 10,1% [2].

Также следует обратить внимание, что спад данных показателей происходит на фоне увеличения инвестиций в основной капитал. Рост инвестиций с 2001 года по 2016 год составил 13135,1 млрд. рублей (в действовавших ценах), что наталкивает на мысль, о неэффективном использовании инвестированных финансовых ресурсов [3].

Кроме проблем, выделенных в рамках анализа, можно отметить ещё ряд барьеров, ограничивающих возможности роста предприятий автомобилестроения:

- низкий уровень инвестиционной привлекательности российских предприятий;

Так в 2015 году операционный убыток группы «АвтоВАЗ» без учета обесценения активов и затрат на реструктуризацию бизнеса составил 24,7 млрд. рублей.

- низкий объем производства и малые производственные мощности, технологическое отставание отрасли;

Объем производства автомобилей «Лада», Renault, Nissan и Datsun (а также сборочных машинокомплектов) на предприятиях группы «АвтоВАЗ» в 2015 году снизился — на 19% до 468,5 тысяч штук.

В целом структура выпуска автомобилей характеризуется достаточно большим количеством моделей, но при этом объемы выпуска каждой из них, как правило, невысоки – в среднем около 25 тыс. ед. в год.

- практическое отсутствие современной автокомпонентной промышленности;

Невысокое качество российских автокомпонентов, на которое ссылаются иностранные и отечественные автопроизводители, является лишь следствием технической и технологической отсталости отрасли, ставшей еще более очевидной после перехода страны к рынку. Следует также учитывать особенности структуры поставщиков. Основная конъюнктура производителей автокомпонентов - это средние и малые предприятия. Например, на завод «АвтоВАЗ» непосредственно автокомпоненты поставляют 270 компаний. Всего же автозавод сотрудничает с 850 организациями. При этом более половины – 54%, или 146 поставщиков – представлено небольшими компаниями. Крупными поставщиками являются лишь 50 предприятий, или 18,5%; средними – 74 фирмы, или 27,4%.

Проблемы российской автокомпонентной отрасли, имеющие системный характер, оказываются слишком сложными даже для крупных поставщиков, поэтому решение подобных вопросов для небольших

предприятий является невозможным. Они не могут обеспечить необходимый уровень качества, поскольку их немногочисленные, ресурсы, причем не только финансовые, но и кадровые, организационные, во многом направлены на решение вопросов выживания.

- отсутствие возможности привлечения иностранного капитала;
- различия в технических и потребительских требованиях к объектам автомобилестроения;
- высокая доля импорта в отрасли машиностроения, порядка 70% [4].

Проведенный выше анализ показал, что комплексная модернизация тяжелой промышленности невозможна без грамотной государственной финансовой поддержки. К сожалению, финансовая система сейчас устроена таким образом, что банкам неинтересно финансировать производство. Таким образом, часть решений указанных проблем нашли свое отражение в политике импортозамещения. Одним из направлений данной программы является поддержка банков и реального сектора экономики «дешевыми деньгами» через проектное финансирование.

Данная программа была разработана с целью увеличения объемов кредитования организаций на долгосрочных и льготных условиях. В частности, предполагается, что таким образом будет решена проблема финансового обеспечения предприятий автомобилестроения.

Программа включает такие ключевые меры, как:

- обновление парка колёсных транспортных средств, для увеличения дополнительного производства автомобилей на фоне сохранения рабочих мест на предприятиях автомобилестроения и в смежных отраслях;
- субсидирование организаций автомобилестроения в целях компенсации части процентных платежей по инвестиционным кредитам, что позволит компенсировать часть затрат на обслуживание кредитного портфеля производителей, направленного на инвестиционные цели;
- предоставление льгот на лизинг колёсных транспортных средств;
- предоставление льготных автокредитов [5].

Предусмотренный программой комплекс мер направлен на достижение целевых индикаторов государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности».

Реализация программы должна способствовать привлечению финансовых ресурсов, повышению эффективности производства в автомобильной промышленности, модернизации производственной базы, внедрению новых технологий и росту конкурентоспособности российской продукции на внутреннем и внешнем рынках.

С другой стороны, необходимо отметить, что для привлечения финансовых ресурсов и модернизацию основных фондов предприятий требуется значительное количество времени, пожалуй, это, на наш взгляд, является основной проблемой на данный момент. Меры финансовой поддержки, оказываемые государством не способны в краткосрочном

периоде решить проблемы, указанные выше. В таком случае встает вопрос о проведении ускоренной модернизации основных российских автопроизводителей, а также предприятий автокомпонентной промышленности которая обеспечит выход промышленного производства на конкурентоспособный уровень.

Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Раздел Предпринимательство, подраздел Промышленное производство, статья Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции с 2010 г. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения 9.04.2017)
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Раздел Предпринимательство, подраздел Основные фонды, статья Степень износа основных фондов, всего. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/# (дата обращения 9.04.2017)
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Раздел Предпринимательство, подраздел Инвестиции, подраздел Инвестиции в нефинансовые активы, статья Структура инвестиции в основной капитал. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/# (дата обращения 9.04.2017)
4. Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru/article/630000/> (дата обращения 9.04.2017)
5. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/docs/21506/> (дата обращения 9.04.2017)

ДИЛЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК ОСНОВА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Назарова Е.Ю., бакалавриат, 4 курс, группа 42

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузина С.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В настоящее время любое предприятие, которое стремится повысить свою конкурентоспособность и получить максимальную прибыль, вынуждено внедрять инновации, осуществлять модернизацию производства. Однако остаются незатронутыми вопросы применения различных договорных конструкций для коммерциализации инновационных разработок.

В инновационной сфере большее значение имеет не непосредственно сбыт продукции в качестве логистической операции, а именно организация сбыта, включающая исследование предполагаемого рынка сбыта, налаживание контактов с покупателями, развитие каналов сбыта и обеспечение взаимовыгодных сделок, хранение и подготовку готовой продукции к реализации.

Дилерский договор оформляет деятельность по закупке дилером у производителя (поставщика) на долгосрочной основе товаров с целью их перепродажи и организации системы сбыта этих товаров с возможностью производителя контролировать отдельные параметры последующего сбыта товаров. [1]

Несмотря на то, что дилерская деятельность в России появилась сравнительно недавно (относительно зарубежных компаний), она уже имеет свою историю развития. Периодом формирования дилерской деятельности на российском рынке можно назвать 1990-е гг.

Преимущества заключения дилерского соглашения:

- Освобождение финансовых средств, которые могли бы быть затрачены для построения собственного представительства.
- Возможность получать большую долю прибыли, норматив которой в производстве, как правило, в 2 раза ниже, чем в дилерстве.
- Затраты на заключение одной сделки в любом канале прямых продаж существенно более высокие, нежели чем при заключении дилерского договора.
- Обеспечение большего объема продаж, чем при прямом маркетинге производителя.
- Для производителя работа с дилером позволяет выйти на стратегическую долгосрочность эффективности продаж. [2]

Пример эффективности заключения дилерского соглашения

Потенциальный дилер – компания ООО «Motor Oil». Она работает на рынке смазочных материалов, став за эти годы крупнейшим поставщиком широкого ассортимента масел, технических жидкостей, автокосметики, различных автомобильных аксессуаров и аккумуляторных батарей отечественного и зарубежного производства.

Предприятие принимает решение о заключении исключительного дилерского договора по поводу сбыта инновационной продукции, а именно – непневматических шин нового поколения.

Таким образом, доход дилера от реализации шин будет составлять 46%, а именно разницу между ценой реализации и ценой, с учетом дилерской скидки равно 18 % (табл. 1).

Таблица 1

Цена товара и порядок расчетов

№ п.п.	Описание товара	Оптовая цена за 1 шт., руб.	Дилерская цена за 1 шт., руб.	Розничная цена за 1шт., руб.
1	Шины для горных велосипедов GT SENSOR CARBON PRO, шт.	2365	1940	2839
2	Шины для горных велосипедов Giant Glory	2755	2259	3306
3	Шины для электробайков Haibike SDURO FullNine	1766	1448	2119
4	Шины для транспортных велосипедов Giant ToughRoad SLR 1	4540	3723	5448

Наблюдается увеличение текущих показателей эффективности (табл. 2): выручки на 65 млн. рублей, чистой прибыли на 54,4 млн. рублей и увеличение операционной прибыли на 64 млн. рублей – что является крайне положительной тенденцией для развития предприятия.

Таблица 2

Расчёт показателей эффективности деятельности предприятия

Показатель КРІ	До заключения дилерского соглашения	После заключения дилерского соглашения	Рост показателя
Выручка, млн. руб	906	971	+65
Чистая прибыль (ЕАТ), млн. руб.	24	78,4	+54,4
Операционная прибыль, млн. руб	58	122	+64
Рентабельность продаж, п.п	6	12,56	+6,56

Результатом заключения дилерского соглашения является увеличение рыночной стоимости компании-дилера (табл. 3).

Таблица 3

Увеличение рыночной стоимости предприятия, в связи с заключением дилерского соглашения

Общая стоимость активов (млн. руб.)	175	Общая стоимость пассивов (млн. руб.)	49
Рыночная стоимость предприятия до заключения дилерского договора (млн. руб.)	Рыночная стоимость = ЧА = 175 – 49 = 126		
Чистый приведенный доход от реализации непневматических шин (млн. руб.)	NPV = 52		
Рыночная стоимость предприятия после заключения дилерского договора (млн. руб.)	Рыночная стоимость = ЧА + NPV = 126 + 52 = 178		

Рыночная стоимость, рассчитанная затратным методом, после заключения дилерского соглашения увеличилась на 52 млн. руб., что говорит об неоспоримой привлекательности и эффективности заключения данного вида договора.

Для усовершенствования дилерской деятельности, как формы коммерциализации научной собственности требуются следующие меры:

- ▶ Эффективный альянс дилера и производителя в целях активного стимулирования сбыта.
- ▶ Маркетинговые программы, стимулирование сбыта, специальные предложения, промоакции
- ▶ Эффективная методология продвижения продукции, ориентированная на конечного покупателя
- ▶ Оперативная корректировка ассортиментной, сбытовой и ценовой политики

Список использованных источников

1. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / под. ред.

- В. В. Иванова [и др.]. М.: Центр исслед. проблем развития науки РАН, 2006. 264 с.
2. Рубаник Е. А., Щербанова Е. Г. Особенности сбыта инновационной продукции // Альманах современной науки и образования. 2014. № 1 (80). С. 96-98.

СОВРЕМЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Петросян С. А., бакалавриат, 4 курс, группа 42

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузина С. В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На современном этапе развития общества и экономики особое внимание уделяется развитию инновационной среды. Введение различного рода новшеств является серьезным конкурентным преимуществом на том или ином рынке, что обуславливает успех инновационных предприятий. Все чаще в умах молодого, креативного поколения рождаются нестандартные творческие идеи, которые являются двигателем научно-технического прогресса. Однако многие из них остаются нереализованными, и многие инновационные предприятия, особенно те, что находятся на самых ранних стадиях развития, сталкиваются с проблемой отсутствия достаточного объема средств, необходимых для реализации. Именно поэтому тема финансирования инноваций актуальна на сегодняшний день, а именно, выбор наиболее подходящего источника финансирования.

Со времен СССР, в котором уделялось очень большое внимание развитию научно-технической и инновационной сферы, когда основным и самым главным источником финансирования были централизованные финансы государства, то есть средства государственного бюджета, появилось и получило свое развитие множество новых форм финансирования инноваций. В современной экономике существуют следующие основные формы финансирования:

1. Самофинансирование: прибыль (за счёт фонда развития фирмы), амортизационный фонд и текущие амортизационные отчисления, собственный капитал предприятия;

2. Заемные средства: банковские кредиты (долгосрочный и среднесрочный), средства от специально выпускаемых облигаций предприятий, коммерческий кредит поставщиков материальных покупных ресурсов при их покупке в рассрочку, лизинг;

3. Привлеченные средства: привлеченные средства акционеров – учредителей и тех, кто приобрел акции предыдущих дополнительных эмиссий, размещение новых выпусков акций

4. *Специфические источники финансирования:* средства общественных научных фондов, проектное финансирование, венчурное финансирование; финансирование путем привлечения иностранного капитала;

5. *Государственное финансирование:* финансирование на безвозвратной базе (фундаментальные научные исследования, объекты федерального значения некоммерческого характера), финансирование на возвратной базе (путем покупки ценных бумаг или выдачи государственных гарантий по эмитируемым ценным бумагам) [1].

Статистические исследования показывают, что основным источником финансирования развития инновационных промышленных предприятий являются их собственные средства, либо заемные кредитные ресурсы. Однако данный вид финансирования характерен для более крупных развитых компаний, а для предприятий только начинающих свою деятельность в сфере инноваций, занимающихся исследованиями и разработкой инновационной идеи, данные источники недоступны. Поэтому целесообразно говорить о взаимосвязи жизненного цикла инновации и определенных источников финансирования.

Так на 1 этапе создания инвестиций, ведения научной и научно-технической деятельности основной формой финансирования является самофинансирование, за счет собственных средств создателей проекта. Наряду со средствами основателей могут быть привлечены и другие источники, например, государственные и негосударственные «посевные» фонды. Однако финансы из описываемого источника труднодоступны, носят весьма ограниченный и жестко целевой характер. Данный источник предполагает такие формы финансирования, как гранты некоммерческих фондов, льготные беззалоговые кредиты, льготные кредиты с компенсацией процентных ставок и другие [2].

Выбор того или иного источника финансирования в зависимости от стадии жизненного цикла инноваций представлен в табл. 1.

Так как наиболее сложным этапом привлечения инвестиций является начальная стадия развития, а именно, стадия разработок и вывод готового продукта на рынок, то далее рассматриваются именно те источники, которые наиболее эффективными именно для данного этапа развития инноваций.

Таблица 1

Выбор источника финансирования в зависимости от стадии жизненного цикла инновационного предприятия

Этапы и наименования работ	1. Проведение поисковых НИР	2. Выполнение прикладных НИР	3. Выполнение ОКР	4. Освоение производства и коммерциализация инноваций
Содержание результатов	Выдвижение, обоснование и экспериментал	Определение качественных	Создание опытных образцов новой продукции	Создание условий для производственн

	ьная проверка идей о новых методах	характеристик новых методов	корректировка и передача проектной документации	ого процесса. Окупаемость инвестиций
Источники финансирования	Государственный бюджет, бизнес-ангелы	Государственный бюджет, средства заказчиков, инвестиционных фондов, венчурное финансирование	Собственные средства организаций, средства заказчиков, государственный бюджет	Собственные средства организаций, эмиссия бумаг, банковские кредиты

В табл. 2 представлен краткий сравнительный анализ по основным критериям таких источников как бизнес-ангелы, венчурные фонды и система грантовой поддержки, которые и являются наиболее подходящими для финансирования проектов на ранней стадии развития.

Таблица 2

Бизнес-ангелы, венчурные фонды и грантовая поддержка:
критериальный анализ

Критери и	Бизнес-ангелы	Венчурные фонды	Грантовая поддержка
Источни к капитала	Личные (собственные средства)	Привлеченный капитала из институциональных источников	Государственные (средства бюджета)
Размер инвестиций	Обычно, до 1 млн. долл.	До 10 млн. долл. и выше	Зависит от размера бюджета субъекта
Мотивац ия	Различные мотивы, в зависимости от знаний, убеждений, предпочтений самого бизнес-ангела	Находятся под давлением партнеров венчурного фонда. Мотив, как правило, получение прибыли.	Поддержка инновационной сферы и НТР, для повышения уровня конкурентоспособности и отечественной продукции.
Возможности дополнительного финансирования	Ограничены	Осуществляют дополнительное финансирование в процессе роста компании и при необходимости	Есть возможность, однако довольно затруднительно в бюрократическом плане
Количество проектов в портфеле	Небольшое количество проектов	Портфель сбалансирован за счет распределения средств между большим количеством венчурных проектов	Зависит от состояния инновационной среды в регионе
Модель менеджмента в финансируемых компаниях	Позволяют учредителям финансируемой компании самим выстроить необходимую систему управления, оказывают профессиональную помощь	Привлечение профессиональной команды к управлению компанией, возможно устранение учредителей от управления, если они не имеют соответствующего уровня квалификации	Не участвуют в управлении и не имеют доли в капитале, следят лишь за условием целевого использования.

Следует отметить, что все эти три источника финансирования являются друг для друга скорее не конкурентами, а партнерами, самостоятельными субъектами, так как они вступают в игру на разных стадиях жизненного цикла, и в зависимости от того, на какой стадии развития находится инновационный проект, предпочтительнее становится тот или иной источник. Грантовая система при государственном финансировании оказывает поддержку и содействие в развитии на всех стадиях жизненного цикла предприятия и активно не участвует в деятельности фирмы.

Список использованных источников

1. Проскурин В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов // Финансовый университет при Правительстве РФ.-2015
2. Макаров В. В, Шувал-Сергеева Н. Выбор источника финансирования инновации на разных этапах ее жизненного цикла//Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича. – 2016.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Шарова Т.С., магистратура, 1 курс, группа 16

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кузина С.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Основой кредита является элемент доверия между кредитором и заемщиком (от лат. *credere* – доверять). Привлечение и использование кредитов образует характерную черту рыночных экономических отношений. В настоящее время, несмотря на высокие потребности реального сектора в кредитных ресурсах, отечественные кредитные организации недостаточно активно увеличивают объемы кредитования. Это объясняется макроэкономической нестабильностью в стране, процессами реорганизации в банковской системе, что, с одной стороны, препятствует снижению процентных ставок из-за повышенного риска, а с другой стороны, мешает инвестиционной активности бизнеса.

Для банков ситуация с кредитованием сложных и долгосрочных инвестиционных проектов предприятий близка к тупиковой. С одной стороны, правительство в течение уже нескольких лет усиленно призывает банки к увеличению участия в кредитовании реального сектора экономики, имея в виду расширение участия в обновлении и развитии производства. С другой стороны, не созданы механизмы, способные адекватно защищать банки от рисков подобного кредитования и позволяющие им устанавливать посильную для предприятий плату за кредит.

Кредитоспособность как целостное определение стало использоваться в 18-19 веках такими известными учеными как, Адам Смит, Джон Мейнард Кейнс, Николай Христианович Бунге. Основой для зарождения кредитных операций как в отечественной, так и в мировой истории являлось ростовщичество, а главными факторами кредитоспособности выступали репутация заемщика, размер имущества, предоставляемого в залог, количество крепостных крестьян [1].

Кредитоспособность экономического субъекта – это возможность и целесообразность получения им (предоставления ему) заемных средств в виде кредита или займа в разных формах, реализуемая через систему условий, гарантирующих своевременность возврата заемных средств в соответствии с договором или контрактом.

Платежеспособность предприятия – это способность субъекта экономической деятельности полностью и в срок погашать свою кредиторскую задолженность. Платежеспособность является одним из ключевых признаков устойчивого финансового положения предприятия.

Кредитоспособность предприятия — более узкое понятие, чем его платежеспособность. Если свою задолженность (кроме ссудной) предприятие должно погашать, как правило, за счет выручки от продажи продукции (работ, услуг), то ссудная задолженность имеет еще три источника погашения: выручка от продажи имущества, принятого банком в залог по ссуде; гарантии другого банка или предприятия; страховые возмещения [2].

Инвестиционная кредитоспособность предприятия подразумевает под собой способность предприятия погасить инвестиционный кредит в результате успешной реализации инвестиционного проекта. Иными словами, оценка инвестиционной кредитоспособности предприятия – это оценка кредитоспособности предприятия в долгосрочном периоде. Данное понятие имеет значительное отличие от более универсального понятия «кредитоспособность предприятия» [3].

Инвестиционное банковское кредитование — это долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта.

Объект инвестиционного банковского кредитования представляет собой инвестиционный проект предприятия реального сектора экономики, который связан с реконструкцией или модернизацией производства, с расширением производства выпускаемой продукции или увеличением безопасности производства, а также с приобретением дополнительных производственных или офисных помещений.

В качестве субъектов инвестиционного кредитования хотелось бы отметить стороны, которые имеют непосредственное отношение к объекту кредитования. С точки зрения роли в организации инвестиционного

кредитования их целесообразно разделить на *основных* и *потенциальных* участников. К *основным участникам* относятся учредители-инициаторы, кредиторы и подрядчики, участие которых является необходимым для организации инвестиционного кредитования. *Потенциальными участниками* могут являться государство, поставщики и покупатели, страховые и другие компании, которые могут участвовать в проекте в зависимости от их заинтересованности и складывающихся обстоятельств.

Процедура выдачи инвестиционного кредита имеет незначительное отличие от процедуры выдачи обычных банковских ссуд для текущей деятельности заемщика, т. е. на поддержание кругооборота и оборота оборотного капитала в производственном бизнесе. Имеющиеся отличия заключаются в том, что при выдаче инвестиционного кредита в технологию кредитования включается этап подробного изучения бизнес-плана и осуществления финансового анализа инвестиционного проекта.

Прогнозная финансовая отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) требуется для принятия долгосрочного инвестиционного решения, таким образом произойдет расширение информационной базы для комплексного финансового анализа эффективности проекта. На основании прогнозных финансовых документов предприятия, реализующего проект, можно рассчитать совокупность финансовых коэффициентов — показателей, широко используемых в практике аналитических финансовых расчетов для комплексной характеристики состояния дел на предприятии в будущем, т. е. оценить его *инвестиционную кредитоспособность*.

В случае инвестиционного кредитования принципиально важно грамотно прогнозировать будущее состояние предприятия, то есть учитывать возможную динамику его финансового состояния на значительный период времени. Для этого банковским работникам нужны принципиально иные подходы: 1. введение в деловой оборот понятие «инвестиционная кредитоспособность предприятия», то есть способность предприятия погасить инвестиционный кредит в результате успешной реализации инвестиционного проекта; 2. поиск методического подход к ее определению, достаточно достоверного для практических целей.

Банку целесообразнее произвести оценку инвестиционной кредитоспособности предприятия, прежде чем принять решение о выдаче инвестиционного кредита предприятию. В связи с этим у банка возникают следующие проблемы: необходимость создания соответствующего внутреннего механизма инвестиционного кредитования предприятий; отладка процедуры технологии кредитования инвестиционных проектов, которая существенно отличается от технологии выдачи краткосрочных кредитов.

Работники банка с ориентацией на прошлый опыт и новую, актуальную информацию должны дать количественную оценку текущей

кредитоспособности заемщика, установить для то пороговое значение, ниже которого инвестиционную кредитоспособность нельзя рассматривать в качестве достаточной ввиду высоких рисков.

Принципиально важно качественно наладить эту работу в банке и в организационном, и в методическом отношениях. В процессе накопления опыта оценки, работники банка сформируют собственную информационную базу, смогут чувствовать себя более увереннее. Данную методику можно развивать дальше, вводя новые коэффициенты и делая более гибкие шкалы оценки.

Список использованных источников

1. Кемаева С.А. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике // Экономический анализ: теория и практика.-2014.- №8.-с.50-61
2. Анализ финансового состояния заемщика и оценка его кредитоспособности // Казакова Н.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности.- М.,2015.-с.180-254
3. Инвестиционная привлекательность банков. Зарубежный опыт. [Электронный ресурс]. – URL: http://vocajuniors.ru/investitsionnaya_privlekatelnost_bankov_zarubejnyiy_opyit.html (дата обращения 10.04.2017)

**Секция 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ**

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ**

Валуева А.В., Раевская А.С., бакалавриат, 4 курс, группа 42

Науч. руководитель: к.э.н., доцент Медведева И.А.

Тверской Государственный Университет, Институт экономики и управления

В данной статье мы рассмотрим необходимость создания площадки, где интересы государства, бизнеса, науки и образования могут свободно взаимодействовать друг с другом.

Государственно-частное партнёрство обеспечивает развитие производственной, социальной инновационной инфраструктуры с учётом интересов и при активном участии бизнеса, повышает эффективность использования государственной собственности и бюджетных средств, стимулирует частный сектор к развитию предпринимательской активности в областях, обладающих наибольшим потенциалом экономического роста. Формирование и реализация партнёрства государства и частного бизнеса должны явиться доминантами инновационного типа роста России, привести к повышению инновационной активности и эффективности инвестиционного сектора экономики, науки и образования, снизить издержки бюджетов всех уровней при осуществлении общественно значимых инновационных проектов и программ.

Главная идея концепции заключается в масштабном вовлечении в активную инновационную деятельность представителей науки, образования, бизнеса и общества (при лидерстве государства). Основные факторы, сдерживающие участие бизнес структур в инновационном процессе, обусловлены финансовыми проблемами, недостаточной государственной поддержкой инновационного развития, низкой квалификацией менеджмента и персонала.

В России, согласно данным статистики, насчитывается около 3,5 тыс. организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками; в государственной собственности сконцентрирована более 70% научно-технического потенциала страны (стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.). Государственный сектор науки включает академии наук, научные центры и научной организации высшей школы.

Организационно-финансовая зависимость от государства и полная невосприимчивость к частным инвестициям является сегодня главным недостатком российского государственного сектора исследований и разработок. В современных условиях актуальным становится поиск принципиально новых моделей интеграции государства, науки и бизнеса, для которых наиболее значимыми становится диверсификация источников финансирования научно-исследовательских работ, производственных технологий. Опыт реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП в России свидетельствует о необходимости преодоления различного рода множественных административно-ведомственных барьеров, в наибольшей степени тормозящих запуск ГЧП – механизмов в регионах. Так, при согласовании инвестиционных ГЧП проектов возникают многочисленные препятствия, вызванные отсутствием детально проработанных процедурных норм, регламентирующих взаимоотношения, возникающие как между органами властных структур, так и между органами государственной власти и частными инвесторами. Кроме того, процедура отбора частных инвесторов для реализации ГЧП – проектов нередко отличаются высоким уровнем коррупционности.

На сегодняшний момент нерешенными проблемами российской образовательной сферы являются: устаревшая материально-техническая и информационная база, не соответствующая потребностям инновационного образования; слабая восприимчивость системы образования к потребностям рынка труда; неразвитость механизмов интеграции науки и образования и другие.

Можно сделать следующий вывод, что в настоящее время как отечественные властные структуры и бизнес, так и российское общество в целом не готовы к полноценным партнёрским отношениям: страна нуждается в более полной законодательной базе и наличии специального координирующего и регулирующего органа в сфере ГЧП, нет чёткого представления о путях формирования партнёрских форм хозяйствования, ощущается дефицит в специалистах по ГЧП, несовершенная институциональная среда не генерирует стимулы к инновациям в частном секторе. Необходимость кардинальной модернизации российской экономики на инновационной основе сегодня не вызывает никаких сомнений. Государственно-частное партнёрство может явиться важным направлением развития при переходе от сырьевой экономики к экономике инновационного типа.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОМС В РОССИИ

Кадырова А.Ф., бакалавриат, 2 курс, БУАиА-21

Науч. руководитель: ст. преподаватель Брежнева О.В.

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета,
Экономический факультет

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) – один из государственных внебюджетных фондов, созданный для финансирования медицинского обслуживания граждан России [2, с.7]. ФОМС на сегодняшний день позволяет осуществлять стране конституционные права граждан на медицинское обслуживание и охрану здоровья. Права граждан осуществляются с помощью двухуровневой системы, в которую входят Федеральные и Территориальные Фонды ОМС, через исполнение базовых и территориальных программ ОМС. Чтобы данная система функционировала, нужны посредники в виде страховых организаций, которые специализируются на медицинском страховании граждан.

Основными функциями Фонда ОМС являются:

- выравнивание условий деятельности территориальных фондов ОМС по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования;
- финансирование целевых программ в рамках ОМС;
- контроль над целевым использованием финансовых средств системы обязательного медицинского страхования [1].

Фонд Обязательного Медицинского Страхования располагает рядом собственных доходов, таких как взносы на ОМС работающих граждан, поступающих в ФФОМС, средства от размещения временно свободных денежных средств, суммы пеней и штрафов по взносам в ФФОМС, трансферты из Федерального Бюджета и прочие, и нацелен на уменьшение степени зависимости от Федерального Бюджета России.

Каждый гражданин РФ имеет право на социальную защиту и медицинское обслуживание, более детально права граждан на медицинское обслуживание регламентированы программами Федерального и Территориальных Фондов обязательного медицинского страхования. Обеспечение социальной защиты граждан является затруднительной задачей в период кризисов, но в рамках антикризисного плана на 2015–2017 года, планируется сохранить уровень социальных гарантий на прежнем уровне.

Субъектами обязательного медицинского страхования являются: застрахованные лица; страхователи; Федеральный фонд. Участниками обязательного медицинского страхования являются: территориальные фонды; страховые медицинские организации; медицинские организации

На данный момент законодательная база в сфере здравоохранения, обращения лекарственных средств, борьбы с курением и алкоголем регулярно обновляется, но даже при модернизации ФФОМС система имеет ряд актуальных проблем, которые нельзя оставить без внимания.

Главными проблемами является качество, эффективность и доступность обязательного медицинского страхования.

Финансирование ФФОМС в большей степени зависит от населения и работодателей. Расходы людей на лекарственные средства и медицину начинают повышаться. Затраты на платные медицинские услуги растут быстрыми темпами, несмотря на финансирование государства в сферу ФФОМС. Наблюдается снижение качества бесплатных медицинских услуг. В наибольшей степени от этого страдают малообеспеченные слои населения. Обостряется неравенство возможностей различных социальных слоев в получении качественного медицинского обслуживания.

По мнению экспертов, причиной такой ситуации является отсутствие мотивации у медицинских работников, устарелость и недостаток оборудования в медицинских учреждениях. Вследствие чего происходит дефицит кадров и недостаток квалифицированных специалистов в районах.

Также серьезной проблемой в развитии ФФОМС является недофинансирование системы и почти полное отсутствие единых правил и стандартов по всей территории страны.

Согласно статье 41 Конституции РФ медицинская помощь является бесплатной для населения. Отсюда вытекает проблема выявления источников и размеров финансирования расходов здравоохранения. Денежных средств должно быть достаточно не только для поддержания функционирования системы здравоохранения, но и для её развития. Дефицит бюджета в России ведет к росту частных расходов на здравоохранение, а в некоторых случаях побуждает рост теневой экономики в этой сфере.

В 2015 году расходы федерального бюджета по разделу «Здравоохранение» составили 391,0 млрд. рублей, в 2016 году – 396,3 млрд. рублей, в 2017 году – 363,0 млрд. рублей. При этом в 2015 году расходы сокращаются по сравнению с 2014 годом на 89,8 млрд. рублей, в 2016 году увеличиваются на 5,3 млрд. рублей относительно 2015 года, в 2017 году сокращаются на 33,3 млрд. рублей относительно 2016 года. [3,с.15]

Для решения этих проблем можно предложить следующие направления совершенствования:

- рост государственного финансирования здравоохранения через систему ФФОМС;
- введение механизмов финансового планирования и оплаты медицинской помощи, побуждающие увеличение эффективности использования ресурсов в здравоохранении;

- формирование устойчивой финансовой основы для оказания населению бесплатной медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования;
- программа государственных гарантий оказания медицинской помощи населению должна быть бездефицитной;
- усиление государственного регулирования платной медицинской помощи, оказываемой в государственных и муниципальных лечебно-профилактических учреждениях;
- переобучение и повышение квалификации медицинских работников;
- необходимо обязать работодателей и местные органы власти страховые взносы за своих работников;
- увеличение зарплаты медицинским кадрам; [4, с.24]

Цель государственной политики в области здравоохранения – повышение качества и доступности медицинской помощи, улучшение показателей здоровья населения, увеличение продолжительности жизни, снижение смертности. Чтобы ее достичь, необходимо сохранить развитие здравоохранения на приоритетном месте.

Список использованных источников

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.12.2013). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 19.03.2017).
2. Глинников М. Инфраструктура медицинской помощи// Директор ИС. - 2015. - № 7. - 96 стр.
3. Доклад Набиуллиной Э. Россия 2020. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года// Медицинский Вестник. - 2012. - № 3. – С. 26.
4. Жуков А. Система здравоохранения РФ к 2016 году будет финансироваться только через фонды обязательного медицинского страхования // Известия. - 2015. - № 154. – С. 36.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ» КАК МЕТОДА ПОВЫШЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСИРОВАНИИ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Помигуева К.Е., Никулина Д.А., бакалавриат, 2 курс, группа Э-24БО

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Кузьмин И.Г.

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, экономический факультет

В современном мире подавляющее число экономик являются смешанными. Преобладающее число товаров и услуг производят и продают частные компании, основной целью которых является получение прибыли. Тем не менее, немаловажное значение оказывают также некоммерческие организации, не получающие прибыли либо не рассматривающие

получение прибыли основным мотивом своего функционирования. Значительное число некоммерческих организаций и компаний находятся в государственной собственности. Этот сектор экономики называется бюджетным. Его часто называют государственным, отождествляя с государственным бюджетом. Экономика данного сектора имеет дело с практическими проблемами, связанными с производством общественных и коллективных благ.

Одной из причин государственного регулирования экономики является невозможность рыночного хозяйства в некоторых обстоятельствах решать вопросы развития инфраструктуры, реконструкции определенных отраслей промышленности. Поэтому именно государственный сектор берёт на себя решение этих задач. Он осуществляет одну из наиболее важных функций по перераспределению доходов через расходные статьи, отражающиеся в бюджете. Однако бюджет сложен для восприятия, и разобраться в нем сможет далеко не каждый. Это не удовлетворяет потребности граждан, которые являются и налогоплательщиками, и потребителями общественных благ, быть уверенными в том, что средства, находящиеся в распоряжении государства используются эффективно, принося значимые результаты для общества.

Актуальность повышения открытости и прозрачности бюджетного процесса растет как на федеральном уровне, так и на региональном и на местном уровнях, по причине их приближенности к получателям государственных (муниципальных) услуг.

Среди методов осуществления программы повышения эффективности бюджетных расходов важное место занимает разработка и развитие государственной объединённой информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет». Важнейшие цели данной системы следующие:

1) повышение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности государственных органов власти и управления, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений в бюджетной сфере;

2) увеличение качества их финансового управления путём формирования общего информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий в области контроля за государственными и муниципальными финансами;

3) своевременное представление достоверной информации всем хозяйствующим субъектам (учреждениям и организациям) для использования её в своей деятельности;

4) регулярное проведение мониторинга деятельности органов власти и управления в направлении открытости бюджета.

В рамках программы «Электронный бюджет» создан Единый портал бюджетной системы России, содержащий полную информацию о

бюджетной системе и об организации бюджетного процесса в стране, данные об осуществлении публично-правовыми образованиями бюджетных полномочий и их участии в отношениях, регулируемых бюджетным законодательством России [1].

В настоящее время наблюдается тенденция резкого роста количества стран, использующих систему «Электронное правительство» для оказания государственных услуг онлайн. В 2003 году их было только 45, а по данным опроса 2016 года – 90.

Все больше стран прилагают усилия к развитию системы «электронного правительства», чтобы государственные учреждения стали более открытыми, эффективными, подотчетными и прозрачными. Опрос, проведенный в 2016 году, показал, что 128 стран в настоящее время предоставляют данные о государственных расходах. Кроме того, прилагаются усилия по использованию современных электронных и мобильных услуг. Все страны согласились, что необходимо предпринять серьезные меры по обеспечению всеобщего доступа к сети Интернет в наименее развитых странах для снижения региональных диспропорций. Начиная с 2003 года, ООН составляет ежегодный рейтинг «электронных правительств». Каждое государство может получить в нём максимум коэффициент 1. У России, например, в 2016 году индекс уровня развития «электронного правительства» составил 0.7215. Для сравнения, во главе рейтинга стоит Великобритания, где данный индекс равен 0.9193. В период с 2010 по 2012 гг. Россия с 59-ой позиции переместилась на 27-ую, в 2014 году осталась на 27 месте. А в рейтинге 2016 года Россия спустилась на 35 место [2].

Россия планирует развивать систему "Электронный бюджет". Так, в 2017 году планируется разработка и внедрение подсистемы управления доходами, расходами, денежными средствами, а также учета и отчетности, финансового контроля и информационно-аналитического обеспечения системы «Электронный бюджет». В 2018–2019 гг. предполагается создание подсистем управления нефинансовыми активами и кадровыми ресурсами системы «Электронный бюджет» [3]. Ставится цель достигнуть нижеперечисленных показателей эффективности процессов и процедур управления общественными финансами:

- повышение части юридически значимых электронных документов в общем документообороте финансово-хозяйственной деятельности федеральных организаций до 70%;

- минимизация сроков, требуемых для обработки финансовой документации на 30%;

- уменьшение времени составления всех типов финансовой отчетности в полтора раза.

Однако в ближайшем будущем России вряд ли стоит ожидать существенного прорыва в рейтинге по значению Индекса развития

«электронного правительства». Распространение мобильной связи достигло в нашей стране предельного значения. Число пользователей интернета (в том числе мобильного) также постепенно приближается к максимуму. Вплотную приблизились к максимально возможным значениям и уровень грамотности взрослого населения, и охват населения начальным, средним и высшим образованием в России; в ближайшей перспективе эти показатели останутся на текущем уровне, так как не могут существенно увеличиваться в течение одного-двух лет.

Россия может улучшить свои позиции в рейтинге путём активного распространения фиксированного доступа к интернету (до настоящего времени он развивался значительно слабее, чем мобильный), обеспечения условий для эффективного взаимодействия между гражданами и государством, а также создание требуемого уровня распространения электронных услуг.

Таким образом, система «Электронный бюджет» даст возможность наиболее эффективно осуществлять документооборот по всей стране, а всем субъектам хозяйствования, в том числе бюджетным учреждениям, получать данные для претворения в жизнь своих планов и проводить мониторинг деятельности органов государственной власти и управления.

Список использованных источников

1. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: budget.gov.ru (дата обращения 25.03.17)
2. Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. URL: un.org/ru/ (дата обращения 25.03.17)
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2015 г. N 658 г. Москва "О государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами "Электронный бюджет".

Секция 6. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА И АУДИТА

РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА УЧЕТА АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Балышева А.С., бакалавриат, 4 курс, группа 41

Науч. руководитель: ст. преподаватель Косарская Н.И.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Сегодня аренда является достаточно частым случаем в деятельности хозяйствующих субъектов. В наибольшей степени аренде подлежат объекты основных средств.

Нормативно-правовое регулирование учета аренды основных средств в России включает:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ, глава 34 «Аренда»
- Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»
- Отдельные вопросы аренды раскрываются в ПБУ 6/01 в части учета доходных вложений в материальные ценности, в Методических указаниях по учету основных средств
- Проект российского Положения по бухгалтерскому учету - «Учет аренды»

В настоящее время система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в России не предусматривает отдельного документа, который бы смог послужить основой для ведения учета аренды. «Однако Министерством финансов (МФ) Российской Федерации (РФ) формируется ряд проектов положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), среди которых находится проект ПБУ «Учет аренды». Данный проект имеет как сходства, так и различия с Международным стандартом финансовой отчетности (МСФО) IAS 17 «Аренда»» [1, с.4]

Нормативно-правовое регулирование учета аренды основных средств в международной практике состоит из следующих документов:

- Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда»
- Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» - вступит в силу 1 января 2019 г.

Классификация аренды основывается на международном стандарте IAS 17 «Аренда». «Критерием такой классификации выступает распределение рисков и выгод между арендодателем и арендатором, связанных с владением актива, являющегося предметом аренды. При этом под рисками понимают возможность возникновения убытков в связи

с колебаниями доходности в связи с изменением экономических условий или с простоями и технологическим устареванием. Аренда классифицируется как финансовая, если все риски и выгоды передаются арендодателем арендатору» [2, с.22].

Если же риски и выгоды не передаются арендатору, то признается операционная аренда. Арендуемое имущество учитывается на балансе арендодателя, который должен начислять амортизацию по этому объекту в обычном режиме.

В соответствии с IFRS 16, у арендодателя аренда классифицируется как финансовая аренда, если она подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом; аренда классифицируется как операционная аренда, если она не подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом. У арендатора данная классификация отсутствует.

«Современная стадия развития рыночной экономики России требует гармонизации правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности на международном уровне» [3, с.2]. Ввиду всего вышечеречисленного сейчас вводится новый стандарт в учете аренды, который принесет существенные изменения. На праве собственности основывает свою классификацию аренды проект ПБУ «Учет аренды».

Первое, на что стоит обратить внимание в российском бухгалтерском учете при учете аренды, это получит ли арендатор право собственности на имущество в конце срока аренды или нет. Если арендатор при досрочном погашении договорной цены или полной выплате арендных платежей получит право собственности на имущество, то такая аренда называется лизингом.

«Лизинг – это удобный инструмент, позволяющий приобретать дорогостоящие объекты основных средств с отсрочкой платежа; это вид финансовой аренды» [2, с.22]. Аренда, не подходящая под описание лизинга, в соответствии с проектом ПБУ «Учет аренды» должна делиться на финансовую и оперативную, в зависимости от распределения рисков и выгод, связанных с владением актива, между арендатором и арендодателем, аналогично классификации МСФО IAS 17 «Аренда».

Проект ПБУ «Учет аренды» (и МСФО 17) для аренды с последующим переходом права собственности использует термин «финансовая аренда» в значении, отличающемся от значения, указанного в Гражданском кодексе РФ. Согласно ст. 665 ГК РФ аренда считается финансовой, когда арендодатель приобретает имущество, указанное арендатором, с целью передачи арендатору. В проекте ПБУ «Учет аренды» аренда считается финансовой независимо от условий приобретения имущества.

Таким образом, проект ПБУ «Учет аренды» вообрал в себя основы классификации аренды из международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) IAS 17 «Аренда», сохранив при этом, присущий

российским нормативным документам, приоритет юридической основы перед экономическим значением.

Список использованных источников

1. Антонова Н. А. Учет аренды: международная и российская практика / Н.А. Антинова, Е.И. Орлова // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 455.
2. Боброва Е. А. Учет аренды в России и по международным стандартам финансовой отчетности / Боброва Е. А. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 3. С. 20–23.
3. Плотников В.С. О теоретических аспектах международного стандарта МСФО (IFRS) 16 «Аренда» / В.С. Плотников, О.В. Плотникова, В.И. Мельников // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - Т.20, Вып. 1. - с. 2.

ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЕЁ ОЦЕНКА

Блинкова Д..А., бакалавриат, 4 курс, группа 41

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Косарская Н.И.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

В 2017 году в системе социального страхования и обеспечения произошли достаточно важные изменения, в том числе и структурные, нюансы которой требуют тщательного, обстоятельного изучения пользователей экономической информации.

Так, в настоящий момент органам Федеральной Налоговой Службой (ФНС) в России было передано администрирование взносов на пенсионное, медицинское, социальное страхование и, следовательно, прием отчетов по ним.

Таким новым отчетом явился ежеквартальный отчет «Расчет страховых взносов» [4]. Данный отчет призван заменить старые формы, такие как РСВ-1, содержащий сведения о взносах в ФОМС и ПФР, и отчет 4-ФСС. Документ является довольно простым и понятным, так как представляет собой суммы только начисленных взносов, не имея граф по фактической уплате взносов. Это значительно упрощает работу, однако теряется контроль в постоянном мониторинге сумм взносов бухгалтером, так как, скажем, разработчики 1 «С» убрали из программ расчетные документы по уплате взносов за ненадобностью.

При смене администратора страховых взносов необходима смена КБК [5]. Изменения затронули первые 3 цифры КБК, указывающие код конкретного внебюджетного фонда, куда предназначаются взносы. Соответственно, теперь КБК начинаются с кода 182, указывающего на ФНС как администратора платежа. *Однако стоит помнить, что данное нововведение не коснулось взносов на травматизм, закрепленных за ФСС.*

Новый 4-ФСС отчет в части взносов на травматизм и профессиональные заболевания необходимо сдавать по-прежнему в фонд

социального страхования по новой утвержденной форме ежеквартально [6]. Внешне форма мало чем отличается от прежнего 4-ФСС, порядок заполнения и привычный вид остался тем же, что упростит бухгалтерам работу с ней.

Контроль над стажем осуществляет ПФР путем новой ежегодной отчетной формы «СЗВ-Стаж» [3]. В данном отчете необходимо будет приводить информацию о страховом стаже работников. За опоздание организация штрафует в размере 500 руб. за каждого работника.

Помимо всего прочего ежегодно стало тенденцией к увеличению предельных сумм выплат, с которых необходимо уплачивать страховые взносы [2]. Так в отношении взносов на пенсионное страхование, предел на 2017 г. устанавливается в размере 876000 рублей сумм выплат в пользу физического лица нарастающим итогом за год. Свыше этой суммы страховые взносы на пенсионное страхование устанавливаются в размере 10%. В отношении страховых взносов по временной нетрудоспособности и в связи с материнством лимит составляет 755 000 рублей, однако сверх этого предела взносы прекращают начисляться.

Причины данного кардинального структурного изменения можно связать с мнением чиновником о том, что некоторые фонды не справляются со своими обязанностями и необходим контроль со стороны налоговых органов. А также тем, что перечисление взносов, составление отчетности по дифференцированным формам и в разные фонды, связано с большим объемом затраченного труда. По мнению автора, отчетов меньше не стало и на место одних отчетов каждый год приходят другие, требующие времени и трудозатрат на привыкание и отработку, соответственно упрощения с этой стороны нет.

Используя официальные статистические данные Министерства Финансов, автор попытался проанализировать динамику поступления средств во внебюджетные фонды за последние 4 года (рис. 1).

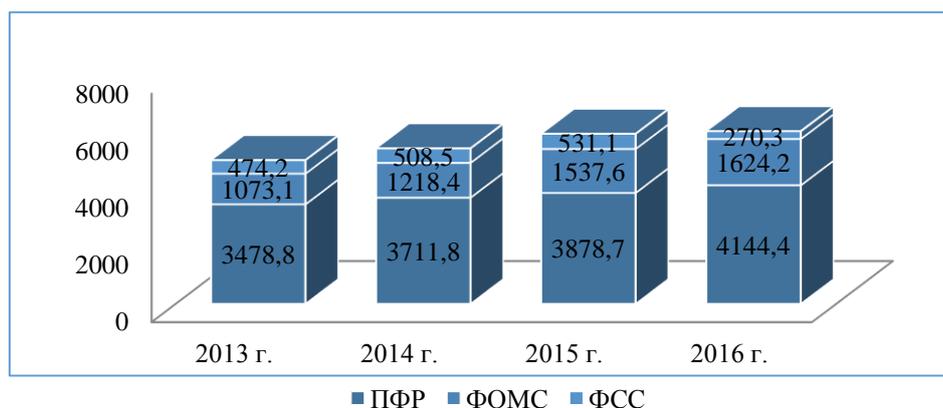


Рис. 1. Поступления во внебюджетные фонды в 2013-2015 гг. *

* Составлено автором по данным: [9].

На основе рис. 1 можно сказать, что за последние годы наблюдается стабилизация и рост поступления страховых взносов во внебюджетные фонды. В среднем годовой рост составляет 6,03%, что противоречит высказываниям чиновников об их уменьшении.

Конечно, данные изменения обусловлены желанием власти усилить контроль и вывести из тени компании. Так, инспекции будут сопоставлять цифры из 6-НДФЛ и отчета «Расчет по взносам», в случае расхождений будут запрашивать пояснения. Тем самым они будут иметь полную информацию о деятельности компании. Использовать часто договора ГПХ вместо трудовых договоров, платить серую зарплату, использовать неправомерно какие-либо начисления, не облагаемые страховыми взносами, станет опаснее для деятельности компании.

В настоящий момент обсуждаются возможность введения поправок к п. 1 ст. 76 НК РФ в части возможной блокировки счета компании за опоздание с отчетностью по налогам и взносам. По мнению автора, это очень жесткая мера, ведь блокировка счета фактически приостанавливает деятельность компании, а в современных условиях это может сильно сказаться на положении организации [7].

С другой стороны, в любых изменениях можно найти хорошие стороны. Платить взносы и отчитываться по ним в ФНС будет несколько проще, так как ФНС технически лучше оснащена, чем фонды. Программное обеспечение налоговых органов по приему отчетности работает лучше и слаженней, а, следовательно, меньше риск того, что компания не отчитается из-за технических проблем на стороне инспекции.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017)
2. Постановление Правительства РФ от 29 ноября 2016 г. №1255 «О предельной величине базы для исчисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное пенсионное страхование с 1 января 2017 г.»
3. Постановлением Правления ПФР от 11.01.2017 № 3п «Об утверждении формы "Сведения о страховом стаже застрахованных лиц (СЗВ-СТАЖ)", формы "Сведения по страхователю, передаваемые в ПФР для ведения индивидуального (персонифицированного) учета (ОДВ-1)", формы "Данные о корректировке сведений, учтенных на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица (СЗВ-КОРР)", формы "Сведения о заработке (вознаграждении), доходе, сумме выплат и иных вознаграждений, начисленных и уплаченных страховых взносах, о периодах трудовой и иной деятельности, засчитываемых в страховой стаж застрахованного лица (СЗВ-ИСХ)", порядка их заполнения и формата сведений»
4. Приказ ФНС России от 10.10.2016 N ММВ-7-11/551@ «Об утверждении формы расчета по страховым взносам, порядка его заполнения, а также формата представления расчета по страховым взносам в электронной форме»

5. Приказ Минфина России от 07.12.2016 N 230н «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N 65н»
6. Приказ ФСС РФ от 26 сентября 2016 г. №381 «Об утверждении формы расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по расходам на выплату страхового обеспечения и Порядка ее заполнения»
7. Что хорошего в поправках 2017 // Главбух. - 2017. -№1.
8. Исполнение бюджетов внебюджетных фондов [Электронный ресурс]: Официальный сайт Минфина. URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/outbud/> (дата обращения 29.03.2017)

О СУЩНОСТИ АУДИТА И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Быстрова Е.Н., магистратура, 1 курс, группа 15

Науч. руководитель: д.э.н., профессор Забелина О.В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В современных условиях одним из основных и эффективных видов контроля финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов является аудит. Аудит способствует осуществлению всех фактов хозяйственной жизни в соответствии с действующим законодательством, что предупреждает злоупотребления, организует рациональное использование имущества предприятия. Целью аудита признается анализ результативности достижения организацией своих главных задач, и разработка рекомендаций по повышению эффективности ее деятельности.

В настоящее время наблюдается отождествление понятий аудита и аудиторской деятельности. Также в научной литературе присутствует достаточно много их определений.

Наиболее распространенная и популярная трактовка аудита в США подразумевает «процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов» [6]. В данном определении наиболее точно охарактеризована цель аудита, однако сам термин в этом случае применяется только для определения аудита финансовой отчетности.

Авторы книги «Аудит Монтгомери» пишут, что аудитом называется систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения степени соответствия этих утверждений установленным критериям и представление результатов проверки заинтересованным пользователям [4].

Комитет по аудиторской практике в Великобритании рассматривает аудит как «независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов предприятия и выражение мнения о них при соблюдении правил, установленных законом» [8]. Данный подход отражает современную негативную тенденцию изменения технологии проведения

аудиторских проверок в сторону проверки соответствия отчетных документов друг другу и установленным законодательным нормам в ущерб изучению и проверке первичной документации и прочего хозяйственного и финансового документооборота.

В итоге, рассмотрев разные точки зрения иностранных экономистов на сущность аудита, было выявлено, что за рубежом не выражено разделение понятий «аудит» и «аудиторская деятельность», и в описаниях понятия аудита доминирует определение его как процесса.

Среди исследований отечественных авторов в области аудита прослеживается тенденция к разделению понятий «аудит» и «аудиторская деятельность», что объясняется нормативным закреплением определения «аудиторская деятельность» и «аудит» со стороны государства. В настоящее время регулирование аудиторской деятельности в России осуществляется в соответствии с Федеральным Законом № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности».

В Законе под аудитом понимается «независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности» [1].

Под аудиторской деятельностью (аудиторскими услугами), в соответствии с Федеральным Законом № 307-ФЗ, подразумевается деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих услуг, осуществляемая аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами [1].

Российский профессор В.И. Подольский определяет аудит «как независимую экспертизу состояния бухгалтерского учета, финансовых отчетов и бухгалтерских балансов» [3].

А.Л. Руф под аудитом понимает «независимую экспертизу финансовой отчетности коммерческих предприятий уполномоченными на то лицами (аудиторами) с целью подтверждения ее достоверности для государственных налоговых органов и собственников».

По мнению автора, приведенные трактовки аудита отражают лишь одно направление - бухгалтерский аудит и поэтому не являются исчерпывающими.

Российские авторы А.Д. Шермет и В.П. Суйц предлагают следующие определения:

- «аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность по проведению собственно аудита и оказанию сопутствующих ему работ и услуг»;

- «аудит - это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью выражения мнения о степени достоверности этой отчетности» [2].

Из этих примеров видно, что аудит отличается от аудиторской деятельности тем, что в состав последней входят различные аудиторские

услуги. Эту точку зрения поддерживает С.В. Панкова, утверждая, что «аксиоматичным представляется то, что понятие аудиторской деятельности должно включать в себя аудит, а не наоборот» [5].

Некоторыми авторами высказываются представления об аудите как о «...процессе проверки ведения бухгалтерского учета на предприятиях и учреждениях с точки зрения его достоверности и справедливости» [9] либо как о «...совокупности действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов...непосредственно предметом проверок выступает прибыль, доходы, рентабельность, себестоимость, издержки обращения, отчисления на различные цели и фонды» [7].

Таким образом, исходя из рассмотренных определений аудита, можно сделать вывод, что в российской и зарубежной практике сущность категории «аудит» трактуется по-разному. В результате изучения различных источников мы пришли к пониманию, что аудит – это процесс, посредством которого независимым специалистом осуществляется проверка бухгалтерского учета и финансовой отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей с целью выражения независимого мнения о достоверности их финансовой отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в ред. от 3.07.2016) / КонсультантПлюс. – 2017.
2. Аудит: Учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. - 6-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с.
3. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольского. 5-е изд., перераб. доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 607 с.
4. Дефлиз Ф.Л., Дженик Г.Р., О'Рейлли В.М., Хирш М.Б. Аудит Монтгомери / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. - М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997. - 542 с.
5. Панкова С.В., Попова Н.И. Международные стандарты аудита. – М.: Магистр, 2009. - 288 с.
6. Робертсон Дж. Аудит / пер. с англ. - М.: КРМГ: Аудиторская фирма «Контакт», 1993. - 496 с.
7. Родионова, В.М. Финансы / В.М. Родионова [и др.]. – М.: Финансы и статистика. – 1994. – 376 с.
8. Терентьева М.И. Аудит: учебное пособие. - Ростов н/Д: Феникс, 2010. - 316 с.
9. Угольников, К.Л. История аудита / К.Л. Угольников // Контроллинг. – 1991. – №1. – с. 77–81.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Гогуадзе С. Л., бакалавриат, 4 курс, группа 41

Науч. руководитель: ст. преподаватель Косарская Н.И.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Финансовый результат – основной показатель, характеризующий экономическое состояние предприятия. Он зависит от объема доходов и расходов фирмы. Если с трактовкой доходов в законодательстве имеется достаточно определенная позиция, то несовпадение толкования термина «расходы» и их состава в бухгалтерском и налоговом учете ведет к достаточно вольной его трактовке всеми участниками экономических процессов.

В бухгалтерском учете расходами считаются лишь те расходы, которые уменьшают собственный капитал организации [2] в то время как в налоговом законодательстве расходы – это любое выбытие экономических выгод, экономически оправданное и оформленное в соответствии с требованиями законодательства [1]. Следовательно, документированные расходы, оформленные с нарушением требований нормативных актов, не будут уменьшать облагаемую прибыль, хотя они могли быть отражены в бухгалтерской отчетности, так как являются экономически обоснованными.

Для целей финансового учёта расходы принято группировать в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организации:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы [2].

В налоговом учете выделяют расходы, которые учитываются при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций, а также расходы, не учитываемые для целей налогообложения.

На стадии признания расходов данные налогового учета и бухгалтерского учета основаны на одних и тех же принципах. Однако критерии учета расходов по МСФО и РСБУ незначительно разнятся. В отличие от национальных стандартов учета и отчетности, в МСФО отсутствует условие документального подтверждения расходов, он может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод. Единство национальных и международных стандартов проявляется в совпадении определения расходов и их классификации.

Следует отметить, что часть расходов в налоговом учете являются нормируемыми, что существенно отличается от бухгалтерского учета. Например, представительские расходы включаются в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4% от расходов налогоплательщика

на оплату труда, а часть рекламных расходов (на приобретение призов) для целей налогообложения берется в размере, не превышающем 1% выручки [1].

В налоговом учете организация, используя метод начисления, вправе распределять расходы на прямые и косвенные [1]. Прямые расходы, перечень которых организация формирует самостоятельно, включаются в себестоимость продукции и списываются по мере ее реализации, распределяясь между незавершенным производством и готовой продукцией, уменьшая налоговую базу только после реализации продукции. В свою очередь косвенные расходы полностью учитываются в текущем отчетном периоде [1]. Их организация относит в состав расходов, уменьшающих налоговую базу по прибыли этого периода.

Бухгалтерский учет определяет прямые расходы, как расходы, непосредственно связанные с производством определенного вида продукции (носителя затрат). Прочие расходы, которые нельзя отнести непосредственно на определенный вид изделий, будут являться косвенными и счета их учета подлежат закрытию ежемесячно [3, с. 3].

Значит, деление затрат на прямые и косвенные в бухгалтерском учете необходимо, в первую очередь, для правильного определения себестоимости видов продукции, а в налоговом учете – исключительно для того, чтобы определить налоговую базу.

Современному руководителю ежедневно требуется оперативная и объективная информация о фактически понесенных и планируемых расходах, их составе и структуре. Ведь учетно-аналитическая информация о расходах всегда актуальна для целей формирования финансовых результатов, налогообложения, составления бухгалтерской отчетности.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) [Электронный ресурс]: Консультант-Плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]: Гарант. - URL: <http://base.garant.ru/12115838/>
3. Поленова С.Н. Учет прямых и косвенных расходов в себестоимости продукции, работ, услуг // Все для бухгалтера. – 2014. - №2. – С. 2-7.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Дадаян В.С., бакалавриат, 4 курс, группа 41

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Фомина О.Б.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

В России учет основных средств (далее – ОС) регламентирован ПБУ 6/01 «Основные средства», в международной практике таким документом является МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Учитывая тот факт, что в ближайшие пару лет на место действующего ПБУ 6/01 придет новый (далее – ФСБУ), имеет смысл проанализировать действующее ПБУ в сравнении с положениями МСФО, на который сильно опирается разрабатываемый документ.

Сравнение определений ОС по основным регулирующим документам позволяет сделать вывод, что в основе своей критерии признания и отнесения объекта к ОС сходятся: объект предназначен для использования в процессе производства; предназначен для использования в течение длительного времени; объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем; организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта. Отличие заключается в том, что ПБУ 6/01 вводит еще стоимостной критерий отнесения актива к ОС [1, с.2].

В настоящее время в разработке находится ФСБУ «Основные средства», который имеет целью приблизить РСБУ по учету основных средств к МСФО. Разработчик - ФОНД «НРБУ «БМЦ».

Говоря о классификации ОС, стоит отметить, что с 1 января 2017 года на основании Приказа Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 декабря 2014 г. N 2018-ст "О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора основных фондов (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008)" вводится новый общероссийский классификатор 013-2014 (СНС 2008).

ОС, введенных в эксплуатацию до 01.01.2017 г., это нововведение не касается, то есть такие основные средства остаются в той же амортизационной группе, что и были изначально, даже если в соответствии с новым Классификатором они должны быть отнесены к другой группе.

Сравнительный анализ содержания стандартов в плане оценки ОС позволяет выявить основные отличия:

1. По МСФО в первоначальную стоимость (далее – ПС) включают первоначальную расчетную оценку затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление занимаемого им участка, в отношении которых организация принимает на себя обязанность либо при

приобретении этого объекта, либо вследствие его использования на протяжении определенного периода для целей, отличных от производства запасов в течение этого периода.

Данные расходы относятся к будущим расходам и по МСФО подлежат немедленному признанию. Включение данных расходов в ПС ОС позволяет их капитализировать на некий долгий период. Данные расходы включаются в ПС ОС отдельным объектом учета, так как ежегодно они будут восстанавливаться (переоцениваться) как финансовый расход.

По РСБУ такие расходы будут отнесены к текущим расходам в момент их возникновения.

2. Модель учета по первоначальной стоимости описана как в ПБУ 6/01, так и в МСФО (IAS) 16, но при выборе данной модели по МСФО существует необходимость определения убытков от обесценения для отражения в отчетности по МСФО.

Отличия в терминологии (понятия, описанные в МСФО (IAS) 16 и не имеющие аналогов в российском бухгалтерском учете).

Ликвидационная стоимость актива - расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета расчетных затрат на выбытие, если бы состояние данного актива и срок его службы были такими, какие ожидаются по окончании срока его полезного использования[2, с.2].

Ликвидационная стоимость нужна в международной практике в тех случаях, когда заранее известно, что ОС после окончания срока его полезного использования будет пригодна к продаже, а значит обладать такой стоимостью. Например, служебный автомобиль дирекции организации. Крупное предприятие исходит из того, что автомобиль должен быть статусным, а значит периодически обновляться (допустим, раз в 5 лет), отсюда следует, что через 5 лет он будет подлежать выбытию, но так как предполагаемый срок эксплуатации производителями автомобилей превышает 5 лет, то имеет смысл продать данное средство. В такой ситуации и имеет смысл заранее просчитать ликвидационную стоимость основного средства, чтобы списывать на расходы меньшую сумму амортизации. Но ситуацию облегчает тот факт, что ликвидационную стоимость определять не обязательно, это право организации.

Существенных различий в амортизации ОС по различным стандартам нет, можно только отметить, что в отечественной практике есть метод, который не описан в МСФО (способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования), и в соответствии с МСФО срок полезного использования и метод начисления амортизации должен систематически пересматриваться, когда по РСБУ это не является обязательным. Так срок полезного использования по РСБУ может быть изменен, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели

функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств [1, с.7]

Основные трудности, которые возникают у организации с ОС в связи с необходимостью составления отчетности по МСФО:

1. Различие объектов учета по МСФО и РСБУ (например, внеоборотные активы для продажи);
2. Учет расходов на демонтаж в первоначальной стоимости ОС, невозможность их капитализации в отечественной практике бухгалтерского учета;
3. Проблема определения убытков от обесценения при модели оценки по первоначальной стоимости.
4. Проблема определения справедливой стоимости при модели учета по переоцененной стоимости;
5. Ситуации, когда для учета необходимо применять дисконтирование (например, финансовая аренда).

Раньше аренда по МСФО регламентировалась стандартом (IAS) 17 «Аренда», но на настоящий момент принят новый стандарт (IFRS) 16 «Аренда», который вступает в силу с 1 января 2019 года. В России операции аренды регламентированы главой 34 Гражданского Кодекса РФ. Отдельные вопросы аренды раскрываются в ПБУ 6/01 в части учета доходных вложений в материальные ценности, в Методических указаниях по учету основных средств, а также в нормативных документах по лизинговой деятельности. В настоящее время разрабатывается Положение по бухгалтерскому учету «Учет аренды». В разработке находится Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Основные средства».

Такое наличие переходных моментов, как в отечественном учете, так и в международном, еще больше осложняют проведение трансформаций при составлении отчетности по МСФО.

Список использованных источников

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016)).
2. МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Русакова А.Ю., бакалавриат, 3 курс

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Ястребова Е.Н.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Несмотря на то, что нормы бухгалтерского и налогового законодательства по учету расходов во многом схожи между собой, существует также большое количество различий. Для того, чтобы более

детально разобраться в данном вопросе, необходимо сделать сравнительный анализ классификации расходов, установленной бухгалтерским законодательством и положениями НК РФ.

Расходами организации, согласно п. 2 ПБУ 10/99, признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации. Расходы признаются в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку и от формы осуществления расхода [2, п. 17], причем в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления [2, п.18].

Для признания расходов в бухгалтерском учете, необходимо выполнение условий, установленных в п. 16 ПБУ 10/99:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Если не выполняется хотя бы одно из перечисленных условий, то в бухгалтерском учете организации признается не расход, а дебиторская задолженность.

Расходами в целях налогообложения прибыли на основании ст. 252 НК РФ признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, и убытки, понесенные налогоплательщиком. Таким образом, для признания расходов в целях налогообложения, они должны соответствовать следующим условиям:

- расходы должны быть обоснованны;
- документально подтверждены;
- произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Основное отличие в порядке признания расходов в бухгалтерском и налоговом учете состоит в следующем: в БУ расходы подлежат признанию независимо от намерения получить выручку, в НУ расходами признаются любые затраты, но при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В бухгалтерском учете принято делить расходы на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы [2, п.4]. В налоговом учете, на расходы, связанные с производством и реализацией и внереализационные расходы [1, ст.253,265].

Сравнение расходов по обычным видам деятельности в БУ и расходов, связанных с производством и реализацией в НУ показывает, что

они имеют одинаковое содержание с учетом того, что в НК РФ перечень шире и включает такие расходы:

- на освоение природных ресурсов;
- на НИОКР;
- на обязательное и добровольное страхование.

Проанализировав статью 270 НК РФ, стоит отметить, что в целях исчисления налога на прибыль не учитываются следующие расходы, соответствующие расходам, не признаваемым таковыми в бухгалтерском учете:

- в виде расходов по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества, а также расходов, осуществленных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения объектов основных средств, за исключением расходов, указанных в пункте 1.1 статьи 259 НК РФ (пункт 5 статьи 270 НК РФ);
- в виде вноса в уставный (складочный) капитал, вклада в простое товарищество (пункт 3 статьи 270 НК РФ);
- в виде имущества, работ, услуг, имущественных прав, переданных в порядке предварительной оплаты налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления (пункт 14 статьи 270 НК РФ);
- в виде имущества или имущественных прав, переданных в качестве задатка, залога (пункт 32 статьи 270 НК РФ);
- в виде средств или иного имущества, которые переданы по договорам кредита или займа (иных аналогичных средств или иного имущества независимо от формы оформления заимствований, включая долговые ценные бумаги), а также в виде средств или иного имущества, которые направлены в погашение таких заимствований (пункт 12 статьи 270 НК РФ).

Таким образом, все остальные расходы, не учитываемые в целях налогообложения прибыли, будут признаваться расходами в бухгалтерском учете. Это приводит к возникновению следующей ситуации: прибыль, сформированная в бухгалтерском учете, будет меньше прибыли налогооблагаемой, то есть возникает постоянная разница между прибылью бухгалтерской и налогооблагаемой. При возникновении разницы между данными бухгалтерского и налогового учета организациям следует руководствоваться ПБУ 18/02.

В бухгалтерском и налоговом учете, расходы по обычным видам деятельности, и расходы, связанные с производством и реализацией, принято делить на прямые и косвенные. Прямые расходы в бухгалтерском учете – затраченные ресурсы, которые непосредственно связаны с производственной деятельностью. Они прямо относятся на себестоимость продукции, то есть дебет счета 20 «основное производство».

Косвенные расходы в бухгалтерском учете – расходы, которые связаны с производством нескольких видов продукции и которые, соответственно, не могут быть прямо включены в себестоимость конкретных видов. К ним относятся в основном общехозяйственные (счет 26) и общепроизводственные (счет 25) расходы.

Перечень прямых расходов, приведенный в ст.318 НК РФ, соответствует понятию аналогичных расходов для целей бухгалтерского учета.

Косвенные расходы в налоговом учете - все расходы (за исключением внереализационных), не относящиеся согласно учетной политике организации к прямым расходам.

Однако в отличие от налогового учета, не все косвенные расходы можно в периоде их возникновения сразу отнести на финансовый результат. Обязанность — это сделать есть только в части расходов на продажу (коммерческих), собранных на счете 44. Для счета 26, аккумулирующего расходы общехозяйственного характера, допустимы 2 способа закрытия, из которых только 1 разрешает сразу всю сформировавшуюся на счете сумму отнести на финансовый результат, т. е. учесть так же, как и в налоговом учете. А вот закрытие счета 25, на котором собираются расходы, связанные с производством, возможно только в одном варианте: путем распределения на себестоимость производимой продукции. Итак, налоговый учет дает возможность учесть в себестоимости реализации большую сумму расходов, чем в бухгалтерском учете.

Таким образом, правила учета расходов по многим направлениям различаются в бухгалтерском и налоговом учете, и бухгалтеру необходимо постоянно контролировать финансовые результаты и формирование разницы между двумя системами учета.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 07.04.2017).
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»

Секция 7. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

ВЫБОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Петрова М. С., Реддер А. Н., бакалавриат, 2 курс, группа 22

Науч. руководитель: к. э. н., доцент Андрюхина Н. В.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

На сегодняшний день, в условиях развития рыночной экономики, высоких требований к специалистам и ответственности руководителей за результаты, очень важным становится учет временного фактора и организации анализа материальных, товарных, финансовых потоков, и конечно поиск обоснованных решений в регулировании хозяйственной деятельности и финансовых ситуаций организации. Именно поэтому чрезвычайно актуальным становится аналитическая обработка учётной и иной экономической информации с помощью применения средств вычислительной техники, которые обеспечивают полноту, своевременность информационного отображения процессов, возможность их моделирования, анализа и прогнозирования.

Задачи автоматизации экономического анализа – это:

- обеспечение руководства предприятий современной и надежной информацией о финансовых результатах деятельности предприятия, его финансовом состоянии и эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- выявление факторов и причин фактического состояния предприятия;
- выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всех видов деятельности предприятия;
- обоснование решений, принимаемых в финансовой сфере.

Основными критериями потребителей (в нашем случае это организации) при выборе программного обеспечения для анализа являются:

1. стоимость программного пакета;
2. масштабируемость;
3. защищенность;
4. функциональные возможности;
5. комплексное обслуживание.

В наши дни, разработано немало специализированных программ для вычисления результирующих показателей финансово-экономической деятельности предприятий и их представление в виде таблиц и графиков. Среди наиболее популярных можно выделить:

- «Audit Expert»;

- Серия программ «Альт»;
 - «Альт-Финансы»;
 - «Альт-Инвест»;
 - «Альт-Экперт»;
- «Финансовый аналитик»;
- «Бизнес-аналитик»;
- «Финанализ».

Программа «**Audit Expert**» представляет собой аналитическую систему для диагностики, которая позволяет предприятию как осуществлять внутренний финансовый анализ, так и взглянуть на себя извне. Базовой информацией для проведения анализа служат финансовые отчеты предприятия: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Для проведения углубленного анализа «Audit Expert» позволяет использовать дополнительную информацию: сведения о распределении прибыли, имуществе и задолженности, другие данные бухгалтерской и управленческой отчетности, содержание и формат таблиц ввода которых пользователь может определить самостоятельно.

В основу действия системы «Audit Expert» положено приведение бухгалтерской отчетности за ряд периодов к единому сопоставимому виду, соответствующему требованиям международных стандартов финансовой отчетности. Такой подход делает результаты работы системы понятными во всем мире и позволяет оценить на основании полученных данных финансовое состояние предприятия.

Программный продукт «**Альт-Финансы**» предназначен для оценки финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов, полученных с помощью программы. Программа разработана на базе электронных таблиц «Excel» и работает только совместно с ее оболочкой. Связана с программой «Альт-Инвест», а также с другими программами, из которых импортируется необходимая для работы информация. Обработка финансовой информации осуществляется по общепринятым методикам финансового анализа.

В качестве исходных данных используются данные бухгалтерской отчетности (баланс — актив и пассив, отчет о финансовых результатах, агрегированный баланс, отчет о движении денежных средств).

Результатами решения задачи являются: структура баланса; показатели ликвидности; показатели финансовой устойчивости; показатели прибыльности и оборачиваемости. Кроме того, с помощью программы можно рассчитать допустимые для данного предприятия финансово-экономические показатели и выполнить экспресс-анализ финансового состояния предприятия.

Результаты решения задачи выводятся в форме таблиц, графиков и диаграмм.

Программный продукт **“Альт-Эксперт”** предназначен для проведения сравнительного анализа ряда финансовых коэффициентов компании со среднеотраслевыми аналогами.

Для расчета среднеотраслевых показателей была использована финансовая отчетность 14 000 российских предприятий. Расчеты производились из выборок, формируемых по трем факторам: отчетному периоду; отрасли; региону России.

Таким образом, главной задачей современных информационных технологий является своевременное предоставление достоверной информации специалистам и руководителям для принятия обоснованных управленческих решений. На рынке присутствует немало количество программ, в которых необходимо уметь ориентироваться. На выбор потребителя будут влиять такие факторы как цена, удобство в использовании, возможности и т.д. На наш взгляд, наиболее функциональной программой из всех рассматриваемых является «Audit Expert», но с другой стороны, является самой дорогостоящей.

Список использованных источников

1. Вдовин В. М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы// Учебное пособие / В. М. Вдовин Л. Е. Суркова А. А. Шурупов. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 388 с.
2. Альт-Финансы: Сайт серии программных продуктов Альт [Электронный ресурс]: URL: <http://www.alt-invest.ru> (дата обращения 13. 04. 17)
3. Эксперт-системс: Сайт серии программных продуктов Эксперт / Программное обеспечение Аудит-Эксперт [Электронный ресурс]: URL: <https://www.expert-systems.com> (дата обращения 13. 04. 17)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Тюрикова Е.Ю. Попова В.И. бакалавриат, 2 курс, группа 22

Научн. руководитель: к.э.н., доцент Андрюхина Н.В

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На современном этапе развития российской экономики вопрос внедрения и перехода ее на МСФО не стоял бы так остро, если бы не набирающая силу общемировая тенденция по расширению тесного взаимодействия экономик отдельных стран, требующих унификации стандартов финансового и бухгалтерского учета. Это явилось важнейшим фактором, стимулирующим широкое использование МСФО.

С ростом экономического потенциала и качественными инвестиционными преобразованиями в России, являющейся частью мировой экономической системы, использование МСФО неизбежно. По

этой причине все большую актуальность приобретает вопрос оценки финансового состояния компании в соответствии с МСФО.

В финансовой отчетности разных стран существуют различия, вызванные социальными, экономическими, юридическими и иными условиями. Кроме того, при установлении национальных стандартов ориентируются на различных пользователей финансовой отчетности. Все это привело к возникновению и использованию разнообразных подходов к формированию показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности организации, в частности таких элементов отчетности, как активы, обязательства, капитал, доходы и расходы.

Стабильно развивающаяся экономика России, укрепление ее финансовой системы, улучшение инвестиционного климата, заинтересованность компаний в доступе к международным рынкам капитала, стремление к цивилизованным формам ведения бизнеса в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) - вот те процессы, которые служили предпосылками формирования российскими организациями учетной информации и финансовой отчетности в соответствии с МСФО, которые признаны во всем мире эффективным инструментарием для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний широкому кругу пользователей.

Цель анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, заключается в получении ключевых характеристик финансового состояния и финансовых результатов компании для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации.

К числу задач анализа финансовой отчетности, составленной по МСФО, можно отнести следующие:

- объективная комплексная оценка финансового состояния;
- оценка эффективности управления денежными потоками;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ доходов, расходов и прибыли;
- анализ уровня и динамики показателей деловой активности;
- оценка эффективности дивидендной политики и использования чистой прибыли;
- анализ уровня и динамики показателей рентабельности;
- выявление и количественная оценка влияния факторов на результативность бизнеса;
- обоснование инвестиционной политики по привлечению (размещению) капитала;
- разработка альтернативных вариантов оптимальных управленческих решений, направленных на стратегическое повышение эффективности бизнеса;
- всестороннее исследование состава, динамики финансовых источников капитала и обязательств, оценка оптимальности его структуры.

Анализ финансовой отчетности хозяйствующего субъекта начинается с анализа принципов, лежащих в основе формирования ее показателей.

В процессе анализа международной финансовой отчетности необходимо исходить не столько из формы, сколько из сущности изучаемых финансово-экономических процессов компании. Отчетность, составленная по МСФО, как правило, подтверждается аудитором, но несмотря на это, субъекты анализа должны критически подходить к ее содержанию по следующим причинам:

- цель финансовой отчетности, состоящая в объективном отражении хозяйственной деятельности компании, не совпадает с целью анализа, поскольку его проведение направлено на выявление причин изучаемых финансовых результатов и их динамики;

- цели проведения анализа финансовой отчетности для отдельных пользователей могут существенно отличаться от информационных потребностей большинства пользователей;

- требование МСФО о достоверности, направленное на снижение риска возможного существенного искажения или неправильного раскрытия информации в финансовой отчетности, не совпадает с требованием достоверности результатов финансового анализа, поскольку направленность анализа заключается в выявлении возможности достижения необходимого уровня платежеспособности, рентабельности, деловой активности и финансовой устойчивости компании;

- стандартизация информации в финансовой отчетности не позволяет отразить отраслевую специфику деятельности компании, тогда как в процессе анализа финансовой отчетности она должна быть представлена в полной мере.

В российской практике аналитическая интерпретация показателей деятельности организации в составе финансовой отчетности (в пояснительной записке) не получила еще широкого распространения, тогда как в приложениях к финансовой отчетности, составленной по МСФО, такая информация, как правило, отражается. В российской отчетности компании в пояснительной записке в основном излагаются вопросы выбора учетной политики, тогда как в отчетности, составленной по МСФО, основное место в пояснениях отводится оценке бизнеса и того влияния, которое различные факторы оказали на показатели финансовой отчетности.

Одним из существующих аналитических отличий международной финансовой отчетности является возможность изучения динамики различных показателей в рамках длительной ретроспективы. Эта особенность позволяет аналитику выявить тенденции результативности бизнеса, установить тренд и спрогнозировать те или иные финансово-экономические оценочные индикаторы.

Важные для формирования достоверной информации требования содержатся в ряде международных стандартов, обязательное выполнение

которых приводит к получению адекватных финансовых показателей, отражающих более реальную стоимостную оценку величин активов, обязательств, капитала, доходов, расходов и чистой прибыли.

В соответствии с МСФО компания может отражать показатели финансовой отчетности, используя процедуру дисконтирования стоимостных величин (приведения), тогда как в российских стандартах такая возможность не предусмотрена.

Достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также финансовых результатах деятельности компании не может быть достигнуто без выполнения важнейшего требования сопоставимости данных. Это требование согласуется с качественными характеристиками МСФО, среди которых - надежность и сопоставимость данных. Актуальность выполнения указанных требований возрастает в условиях инфляции, присущей современному этапу развития рыночных отношений в России.

В целом методика и методы анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, сопоставимы с анализом финансовой отчетности организации, составленной в соответствии с российскими стандартами. Главные отличия связаны, во-первых, с интерпретацией и оценкой самих статей отчетности в процессе анализа и, во-вторых, с существенностью влияния на показатели финансовой отчетности субъективных оценок при ее формировании.

Значимую роль в интерпретации отчетных данных в процессе анализа играет профессиональное суждение специалиста-аналитика, т.е. добросовестно высказанное мнение о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Оно основано на представлениях, убеждениях, профессионализме специалиста-аналитика.

Список использованных источников:

1. Ложников И.Н. О переходе российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Налоговый вестник.- 2002.- № 12.- С. 22.
2. Стуков Л.С. Практические аспекты внедрения МСФО в российскую практику // Аудиторские ведомости. - 2003. - №5 . - С.12-13.

Секция 8. МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

НЕЙРОЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

**Аверьянов Д. Е., Бурцев М. Ю., Попсуй С. В., бакалавриат, 1 курс,
группа 12**

Науч. руководитель: старший преподаватель Васильева Е. В.

Тверской государственной университет, Институт экономики и управления

Принятие решений является неотъемлемой частью жизни человека. Изучение этого процесса такими науками как биология, психология и экономика положило начало новой дисциплины – нейроэкономики.

Нейроэкономика (англ. neuroeconomics) — междисциплинарное научное направление, являющееся синтезом экономической теории, нейробиологии и психологии. Основная задача направления состоит в объяснении выбора при принятии решений, распределении риска и вознаграждения. Нейроэкономика использует экономические модели для изучения мозга и достижения нейробиологии для построения экономических моделей [1].

Термин «нейроэкономика» предложен американским неврологом Полом Глимчером. В книге "Основы невроэкономического анализа", опубликованной в 2010 году, автор оппонирует предположению о рациональности людей в современной теории полезности и раскрывает сложные мозговые механизмы, лежащие в основе принятия решений, в том числе в условиях неопределенности. Работы таких ученых, как Г. Саймон (Нобелевская премия, 1978 год), Д. Канеман (Нобелевская премия, 2003 год), А. Тверски, М. Рэбин, Д. Ариели, Р. Талер относятся к числу наиболее цитируемых при обсуждении вопросов нейробиологии и нейроэкономики [2].

В России активные исследования в этой области проводятся в последнее десятилетие, в частности, Шестаковой А.Н. и Ключаревым В. А. в Центре нейроэкономики и когнитивных исследований НИУ ВШЭ. Эти ученые стали соавторами энциклопедического сборника «Brain Mapping» («Картирование мозга»), включающего более 300 статей ведущих специалистов в сфере нейробиологии [3].

Исходя из современных представлений нейроэкономики, принятие решений с последующим выбором оптимального поведения происходит на уровне специализированных нейронных сетей головного мозга. Согласно данному подходу, нейронная сеть, принимающая решение, аккумулирует информацию о возможных поведенческих альтернативах и делает выбор в пользу наиболее оптимальной. Примером экспериментальной модели

является стратегическая игра «Ультиматум», которая раскрывает двойственность принятия решений через такие системы человека, как рациональная (когнитивная) и эмоциональная (островковая кора). Эта игра показала, что у человека в результате принятия решений возникает конфликт между этими системами. Кроме того, при провоцировании извне плохого настроения (злость, грусть) испытуемый делал выбор, опираясь на эмоциональную систему, так как плохое настроение влияет на островковую кору [1].

В процессе оценки доступной информации участвуют как когнитивная система, так и эмоциональная (островковая кора). Принятие окончательного решения осуществляется в результате сравнения этих двух систем. Если разница между ними велика, то принимается решение в пользу лучшей альтернативы. При условии, что человеку предложено несправедливое решение, эмоциональная реакция на это предложение имеет больший вес, чем рациональная [1].

Одним из прикладных разделов нейроэкономики является нейромаркетинг, изучающий нейрофизиологические закономерности поведения покупателей при принятии решений с целью повышения эффективности маркетинговой деятельности. Госкомпании оценивают с помощью нейромаркетинговых исследований эффективность социальной рекламы, выявляя отношение населения к той или иной теме, и выбирая технологии доведения смысла реформ до определенного круга людей [4].

Современный бизнес активно использует нейромаркетинг. Например, суть одной из популярных нейротехнологий, называемой «метод извлечения метафор Залтмана», состоит в воздействии на подсознание человека графических изображений. Картинки активируют скрытые образы-метафоры, которые рождаются бессознательно и вызывают позитивные эмоции, побуждающие человека совершить покупку. В частности, Procter & Gamble, General Motors и другие ведущие компании выявляют необходимые им образы, выстраивая на их основе графику своих рекламных роликов [4].

Развитие технологий нейроэкономики и нейромаркетинга сталкивается с важной этической проблемой. Так, согласно части интерпретаций нейромаркетинг определяется как технологии влияния на подсознание человека и создания манипулятивного механизма управления потребителем путем воздействия на 5 основных органов чувств: зрение, слух, обоняние, осязание, вкус [5]. Кроме того, закон о рекламе запрещает скрытое воздействие на человека. Безусловно, научное сообщество должно вести дискуссии по этой значимой проблеме.

В целом исследования в сфере нейроэкономики продвинулись достаточно далеко, однако ширится число критических работ, указывающих на ограниченность нейробиологических методов. Последователи данной точки зрения полагают, что нейробиологи

наблюдают лишь физическую активность мозга, а не ментальную, и это обстоятельство существенно ограничивает пользу от их исследований. Кроме того, описание физического процесса в мозге при принятии решений не говорит о выборе как об экономическом результате в действующих институциональных условиях [2].

Новые перспективы, открывающиеся перед исследователями в связи с получением новых знаний о природе человека, вполне способны привести к существенным изменениям в понимании модели человека в экономике. Возможно, экономисты, располагая результатами нейробиологических исследований, будут ставить более амбициозные цели, включающие создание более сложных и реалистичных моделей индивидов [2].

Список использованных источников

1. Ключарев В.А., Шмидс А., Шестакова А.Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. 2011. Т. 4. №2. С. 14-35.
2. Пескова А.В., Ковалевская М.С. Нейроэкономика и поведенческая экономика: источники синтеза // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10. № 3. С. 18-25.
3. Ученые из ВШЭ стали соавторами международной энциклопедии о мозге [Электронный ресурс]. М. Портал НИУ ВШЭ. URL: <https://www.hse.ru/news/science/150232788.html> (дата обращения 4.05.17).
4. Романычева А. Покупательная особенность [Электронный ресурс]. М.: Русский репортер. URL: http://www.rusrep.ru/article/2016/09/14/pokupatel'naya_osobennost (дата обращения 4.05.17).
5. Гладун Г.В. Нейромаркетинг как механизм манипулятивного воздействия на потребителя // Казанская наука. 2010. №1. С. 69–72.

ТРЕБОВАНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ К КОМПЕТЕНЦИЯМ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВАКАНСИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Гаврилова Д.С., Петихина А.А., бакалавриат, 2 курс, группа 22

Науч. руководитель: к. т. н., доцент Васильев А.А.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Объектом настоящего исследования являются объявления работодателей Тверской области о вакансиях специалистов экономического профиля. Предмет исследования заключается в анализе требований данных работодателей к компетенциям претендентов на вакансии в области информационных технологий. Цель исследования состоит в сравнении требований работодателей с требованиями федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по направлению подготовки “Экономика” (уровень бакалавриата) и профессиональных стандартов в области финансов и экономики.

В проекте ФГОС по направлению подготовки “Экономика” [1] приведена одна компетенция бакалавров в области информационных технологий, а именно “Способность использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач”. При этом проект ФГОС предполагает, что перечень профессиональных компетенций вуз устанавливает самостоятельно с учетом содержания обобщенных трудовых функций из соответствующих профессиональных стандартов и с учетом анализа требований работодателей к компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда. Примеры требований профессиональных стандартов к умениям и знаниям специалистов 6 уровня квалификации (требующего высшего образования уровня бакалавриата) приведены в табл. 1, составленной на основе сведений из [2].

Результаты разведочных исследований и анализа 100 объявлений работодателей Тверской области о вакансиях специалистов экономического профиля на сайте группы компаний HeadHunter [3], специализирующейся на интернет-рекрутменте, в части компетенций в области информационных технологий приведены в табл. 2, 3.

Анализ табл. 1-3 позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Проект ФГОС по направлению подготовки “Экономика” и профессиональные стандарты “Бухгалтер”, “Аудитор”, “Специалист по микрофинансовым операциям” и “Специалист по финансовому консультированию” устанавливают общие требования к компетенциям бакалавров в области информационных технологий.

Таблица 1

Требования профессиональных стандартов к знаниям и умениям экономистов в области информационных технологий

Стандарт	Необходимые умения	Необходимые знания
Бухгалтер	1. Пользоваться компьютерными программами для ведения бухгалтерского учета, информационными и справочно-правовыми системами, оргтехникой.	1. Основы информатики и вычислительной техники. 2. Порядок обмена информацией по телекоммуникационным каналам связи. 3. Современные технологии автоматизированной обработки информации. 4. Правила защиты информации.
Аудитор	1. Работать с компьютером и офисной оргтехникой; с компьютерными программами, применяемыми в бухгалтерском учете и аудите, со справочными правовыми системами.	1. Основы безопасной работы с компьютерной техникой и информационно-коммуникационными сетями в целях защиты информации.

<p>Специалист по микрофинансовым операциям</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использовать современные технические средства поиска и анализа финансовой информации. 2. Использовать справочные информационные базы. 3. Применять универсальное и специализированное программное обеспечение. 4. Создавать и поддерживать базы данных. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основы информационно-аналитической работы. 2. Методы создания базы данных. 3. Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной сфере.
<p>Специалист по финансовому консультированию</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере. 2. Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности. 3. Применять универсальное и специализированное программное обеспечение, необходимое для сбора и анализа информации. 4. Работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями. 5. Использовать банкоматы, платежные терминалы. 6. Работать с оргтехникой. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления личными финансами. 2. Методы сбора, обработки и анализа информации с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий.

2. Работодатели Тверской области устанавливают требования к компетенциям претендентов на вакансии специалистов экономического профиля в области информационных технологий, которые нацелены, в основном, на владение программными продуктами фирмы 1С и офисным пакетом приложений MS Office.

3. Текущие требования работодателей Тверской области к компетенциям претендентов на вакансии специалистов экономического профиля в области информационных технологий имеют более ограниченный характер, чем требования к этим компетенциям ФГОС и профессиональных стандартов.

Таблица 2

Требования работодателей к владению программными продуктами без дифференциации по видам деятельности

№	Программный продукт	Доля (в %) упоминаний в объявлениях работодателей
1	Программные продукты фирмы 1С (программы автоматизации деятельности на предприятии)	58
2	MS Office (офисный пакет приложений)	33
3	MS Excel (табличный процессор)	17
4	MS Word (текстовый процессор)	6
5	MS Power Point (программа для создания презентаций)	1
6	SAP (корпоративная информационная система)	2
7	MS Dynamics AX (Ахарта) (корпоративная информационная система)	1
8	Project Expert (программа для разработки бизнес-планов и оценки инвестиционных проектов)	1

Таблица 3

Требования работодателей к владению программными продуктами с учетом вида деятельности

№	Программный продукт	Доля (в %) упоминаний в объявлениях работодателей в зависимости от вида деятельности		
		Бухгалтерский учет и аудит	Финансы и банковская деятельность	Страхование
1	Программные продукты фирмы 1С (программы автоматизации деятельности на предприятии)	92,7	16,6	11,1
2	MS Office (офисный пакет приложений)	34,5	25,0	55,5
3	MS Excel (табличный процессор)	18,0	13,8	22,2
4	MS Word (текстовый процессор)	9,0	2,7	-
5	MS Power Point (программа для создания презентаций)	-	2,7	-
6	SAP (корпоративная информационная система)	1,8	2,7	-
7	MS Dynamics AX (Ахарта) (корпоративная информационная система)	1,8	-	-
8	Project Expert (программа для разработки бизнес-планов и оценки инвестиционных проектов)	-	2,7	-

Список использованных источников

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата). Проект [Электронный ресурс]. – М.: Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. – URL: http://www.fgosvo.ru/uploadfiles/ProjectsFGOSVO/BAK380301_B.pdf (дата обращения 12.04.2017).
2. Финансы и экономика. Профессиональные стандарты [Электронный ресурс]. – М.: Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. – URL: <http://www.fgosvo.ru/docs/101/69/2/8> (дата обращения 12.04.2017).
3. Работа в Твери [Электронный ресурс]. – М.: Группа компаний “HeadHunter”. URL: <https://tver.hh.ru> (дата обращения 12.04.2017).

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Кандымов А.С., Твардовский В.Н., бакалавриат, 2 курс, группы 21, 23
Науч. руководитель: к. э. н., доцент Пальцева Г.Н.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Показатель уровня жизни является важнейшей характеристикой благосостояния населения. Понятие уровня жизни многогранно. В «Методологических положениях по статистике» отмечены социально-экономические индикаторы, применяемые национальной статистической службой в оценке уровня жизни населения [1]. Публикация социально-экономических индикаторов уровня жизни населения производится ежемесячно в докладах ФСГС «О социально-экономическом положении» (см. табл. 1). На практике весьма распространенным является подход, когда категория «уровень жизни» чаще всего характеризуется данными достигнутого уровня доходов, расходов и потребления населением благ и услуг, дифференциацией по уровню доходов, а бедность соизмеряется со стоимостной оценкой прожиточного минимума [2, с.18-25].

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения
Тверской области *

	2014	2015	2016
Среднедушевой денежный доход, рублей в месяц	20602	23450	24440
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	98,0	98,4	96,4
Распределение общего объема денежных доходов населения по 20-ти процентным группам, %			
в том числе: первая (с наименьшими доходами)	6,9	7,1	7,1
пятая (с наивысшими доходами)	41,9	41,2	41,3
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	0,348	0,340	0,350
Соотношение дохода 10% наиболее и наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов, раз)	9,8	9,3	9,4

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рублей в месяц	8282,2	9427,5	9590,0
Численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума (в процентах к общей численности населения)	11,9	13,2	13,5
Соотношение среднедушевого дохода и прожиточного минимума, в %	257,8	240,7	358,7
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, рублей	23866	24804	26087
Реальная заработная плата, в % к предыдущему году	97,5	89,0	98,0
Средний размер назначенных пенсий, рублей	10543	11708	17039
Реальный размер назначенных пенсий, в % к предыдущему году	95,1	101,5	140,0

* Рассчитано по данным[3]

Весьма распространенным является подход, когда понятие «уровень жизни» отождествляется с понятием благосостояния. Благосостояние тесно связано с такими социальными явлениями, как богатство и бедность. Деление общества на социальные слои, на бедных и богатых отражает неравномерное распределение благ. В связи с этим важно статистически отслеживать проявления таких категорий благосостояния, как бедность и богатство [4, с.58]. Официальные статистические оценки уровня бедности в России производятся Росстатом с 1992 года. Измерение уровня бедности осуществляется на основе сопоставления статистического показателя, выбранного для оценки материальной обеспеченности населения, с чертой бедности. В качестве черты или границы бедности в России используется величина прожиточного минимума. По Тверской области расчет размеров прожиточного минимума производится Министерством экономического развития Тверского региона на основании потребительской корзины для указанных групп населения, а также с учетом данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики об уровне потребительских цен и тарифов на продукты питания, непродовольственные товары и услуги [5]. Значения величины прожиточного минимума применяются исполнительными органами региональной власти при осуществлении мер социальной поддержки малоимущих жителей области.

Крайней степенью бедности является нищета - состояние людей, живущих ниже порога бедности, доходы и накопленные ресурсы которых не позволяют удовлетворить элементарные физиологические и социальные потребности. Малоимущее население (домашние хозяйства) – население (домашние хозяйства) с уровнем располагаемых ресурсов ниже величины прожиточного минимума. Крайне бедное население (домашние хозяйства) - малоимущее население (домашние хозяйства) с уровнем располагаемых ресурсов в два и более раза ниже величины прожиточного минимума [4, с.59-60].

Расчеты показателей, характеризующих состав и материальное положение малоимущего населения и домашних хозяйств, осуществляются на основании итогов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств. Программа статистического мониторинга бедности направлена на получение характеристик уровня и профиля бедности, а также тенденций изменения положения малоимущего (бедного) населения в целом по России и в ее субъектах [4].

Бедность является причиной и следствием целого комплекса факторов: экономических (в первую очередь безработицы и низкого уровня оплаты труда), социально-медицинских, демографических (прежде всего, числа иждивенцев), образовательно-квалификационных (в части низкого уровня образования), а также социально-психологических.

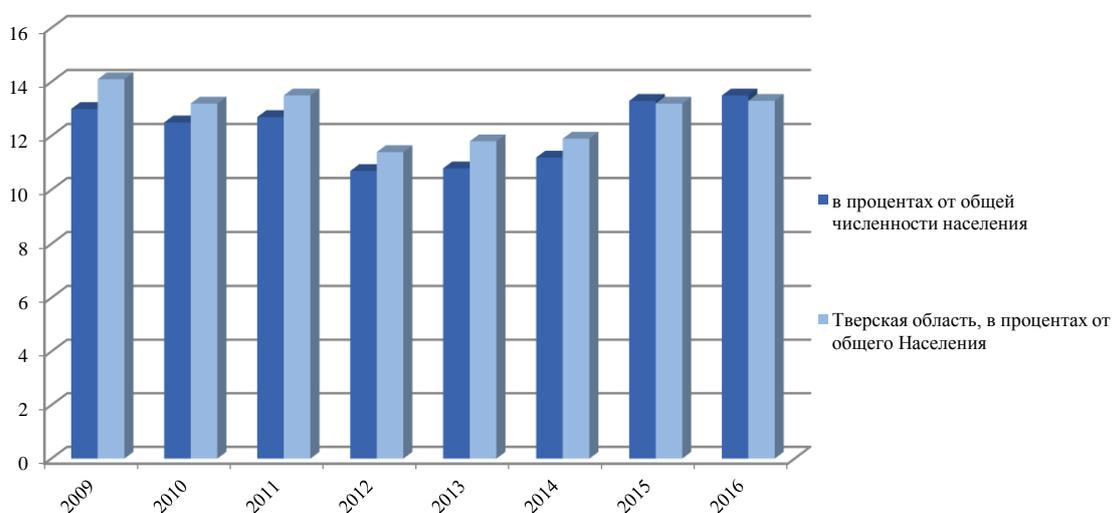


Рис.1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам РФ

Важным направлением анализа уровня жизни населения является изучение дифференциации доходов. Дифференциация доходов вызывает различия в потреблении населением товаров и услуг, т.е. в его уровне жизни. Изучение дифференциации доходов выполняется с помощью расчета коэффициентов Джини, фондов, децильного коэффициента.

Таким образом, понятие «уровень жизни» обладает сложной структурой и характеризует сферу жизнедеятельности людей, где переплетаются экономические и социальные отношения. Хорошо отлаженная система показателей уровня жизни имеет большое значение при формировании и финансировании тех или иных программ, направленных на улучшение социального положения населения на национальном и региональном уровнях.

Список литературы

1. Методологические положения по статистике/ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm
2. Кремлев Н.Д. Проблемы оценки уровня жизни населения / Кремлев.Н.Д // Вопросы статистики. - 2000. - №8. - С.25
3. Электронные версии публикации Тверьстат [Электронный ресурс]. – URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions
4. Беляевский И.К. Показатели денежных доходов и расходов в изучении уровня и качества жизни населения России / И.К.Беляевский // Вопросы статистики. -2016. - №2. – С.70
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 13.04.2017)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ И СЕРВИСНОЙ РОБОТОТЕХНИКИ В РОССИИ

Мазейна Е. В., бакалавриат, 1 курс, группа 12

Науч. руководитель: ст. преподаватель Васильева Е. В.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

В современном мире производство и сервис становятся всё более автоматизированными благодаря использованию роботов – программируемых механизмов, обладающих определённой степенью автономности и способных двигаться для осуществления производственных и других операций по заранее заложенной программе [1, с. 6].

В мире существует уже 1,6 млн промышленных роботов [2, с. 31]. В 2014 году 70 % мировых продаж пришлось на 5 стран: Китай, Японию, США, Южную Корею и Германию. Лидером по плотности роботизации, то есть отношению количества роботов на 10 000 работников, является Южная Корея [3, с. 9].

Россия по продажам промышленных роботов и плотности роботизации значительно отстаёт от других стран. Российская сервисная робототехника также развита слабо. По прогнозам экономистов, объём отечественного рынка сервисных роботов и их компонентов к 2025 году может составить 2% от мирового и вырастет до 1 млрд долларов США [2, с.34]. Однако несмотря на низкие темпы и масштабы роботизации, в России существует немало интересных и полезных разработок. Например, промышленный робот-манипулятор ARKODIM, робот-промоутер KIKI компании Alfa Robotics, экзоскелет ЭкзоАтлет, робот-сиделка Ангел компании «СПЛАВ» и др.

Прогноз динамики продаж промышленных роботов в России до 2040 года, построенный на основе данных о продажах с 2005 по 2014 гг. [3, с. 71], представлен на рис. 1.

Прогноз выполнен в MS Excel на основе парной нелинейной регрессии со степенным трендом. Выбранному типу функции регрессии соответствовало наибольшее значение коэффициента детерминации R^2 . Цель построения прогноза состояла в оценке возможности нашей страны догнать сегодняшние показатели стран-лидеров. Если предположить, что темпы развития робототехники не изменятся и останутся на уровне 2014 года, то в 2040 году продажи роботов в России будут в 11 раз меньше, чем в Германии в 2014 году. Это означает, что в краткосрочном периоде Россия не сможет догнать мировых лидеров.



Рис. 1. Прогноз продаж промышленных роботов в России до 2040 г., ед.

К ограничениям массового внедрения роботов в России авторы [4, с. 16] относят: высокую стоимость роботов; невозможность встроить роботы в устаревший технологический цикл российских компаний; дорогие банковские кредиты для закупки роботизированных технологий; отсутствие высококвалифицированных кадров; отсутствие государственных стимулов для инициативного внедрения роботов на предприятиях.

Для решения этих проблем полезно изучить опыт мировых лидеров по массовой роботизации, для которых характерна государственная поддержка и финансирование отрасли. Однако лучший мировой опыт следует копировать с учётом национальных интересов РФ.

В связи с мировым развитием робототехники многие учёные и эксперты задумываются над возможными последствиями роботизации в социально-экономической сфере. По мнению аналитического агентства Gartner, роботы могут занять треть рабочих мест в мире к 2025 году. Согласно Oxford Martin School, 47% рабочих мест в странах с развитой экономикой подвержены «рisku роботизации» в ближайшие 20 лет. С другой стороны, многие аналитики считают, что с развитием робототехники люди будут избавлены от необходимости выполнять рутинные операции и смогут сосредоточиться на творческой деятельности. Компания McKinsey указывает, что роботы не заменят людей, но изменят облик рабочих мест [3, с. 57].

Проблема роботизации имеет и этическую сторону. Так, международная организация «Страж прав человека» требует запретить военизацию роботов [5]. Писатель-фантаст Айзек Азимов в рассказе «Хоровод» сформулировал три закона робототехники, широко обсуждаемые специалистами в области искусственного интеллекта [6]. Этические вопросы робототехники, как любое научное открытие, требуют взвешенных и ответственных решений.

Несмотря на объективные сложности с развитием робототехники в России, эта отрасль заслуживает внимания и системной поддержки со стороны государства. Военная и специальная робототехника, добыча полезных ископаемых, эксплуатация инфраструктуры, логистика и здравоохранение – потенциально перспективные направления для развития собственных проектов и разработок, которые позволят повысить долю российской робототехнической продукции на глобальном рынке.

Список использованных источников

1. Потенциал российских инноваций на рынке систем автоматизации и робототехники: экспертно-аналитический отчет [Электронный ресурс]. М.: Российская венчурная компания. URL: http://www.rvc.ru/upload/iblock/859/Otchet_robot_291014.pdf (дата обращения 10.04.17).
2. Югринова Н. Всех пороботить [Электронный ресурс] // Бизнес-журнал. 2015. №8. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vseh-porobotit> (дата обращения 10.04.17).
3. Мировой рынок робототехники: аналитическое исследование [Электронный ресурс]. М.: Национальная Ассоциация участников рынка робототехники. URL: http://robotforum.ru/assets/files/000_News/NAURR-Analiticheskoe-issledovanie-mirovogo-rinka-robototehniki-%28yanvar-2016%29.pdf (дата обращения 10.04.17).
4. Комков Н. И., Бондарева Н. Н. Перспективы и условия развития робототехники в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 2. С. 8–21. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.2.8.21.
5. На шаг ближе к роботам-солдатам [Электронный ресурс]. Портал Robohunter. URL: <https://robo-hunter.com/news/na-shag-blije-k-robotam-soldatam> (дата обращения 16.04.17).
6. Азимов А. Хоровод [Электронный ресурс]. Электронная библиотека e-libra.ru. URL: <http://e-libra.ru/read/322522-horovod.html> (дата обращения 16.04.17).

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Малахов И.О., бакалавриат, 2 курс, группа 23

Научный руководитель: к.э.н., доцент Пальцева Г.Н.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

Демографическая проблема по-прежнему остается одним из основных и сложных вопросов социально-экономического развития Тверского края. Ее можно рассматривать в трех аспектах: снижение численности населения региона, его старение и проблема миграции.

Важной характеристикой населения является его возрастно-половая структура. Возрастной состав населения имеет особое значение для решения многих практических задач, для разработки прогнозов развития социальной сферы, экономических программ и т.д.

Актуальная для нашей области в последние годы проблема демографического старения населения влияет на рост демографической нагрузки на трудоспособное население и увеличение среднего возраста жителей области. Нагрузка считается оптимальной, если доля трудоспособного населения в два раза выше доли нетрудоспособных, и экономически предельной - если доля нетрудоспособных достигает 40%. По нашим расчётам, в Тверской области к началу 2017 г. доля нетрудоспособного населения составила 45%, на каждые 1000 лиц трудоспособного приходилось 814 человек нетрудоспособного населения. Старение населения меняет структуру демографической нагрузки. В настоящее время основная составляющая часть демографической нагрузки определяется лицами пенсионного возраста. По расчетам Росстата к 2031 г. в Тверском регионе 70% демографической нагрузки будут составлять люди старше трудоспособного возраста. По нагрузке на трудоспособное население среди регионов Центрального федерального округа в Тверской области самая неблагоприятная ситуация. [1]

Одним из важных факторов, влияющих на численность населения, является общий коэффициент рождаемости, зависящий от экономических, социальных и политических факторов. Среди регионов Центрального федерального округа по уровню рождаемости Тверская область в 2016 г. находилась на 11-12 месте, деля его с Орловской областью. Более того, исходя из прогноза Росстат к 2030 г. в Тверской области коэффициент рождаемости составит 7,5 родившихся живыми на 1000 человек населения, то есть сократится на треть от настоящего уровня. [2]

Вторым важным фактором, влияющим на показатель естественной убыли населения, является смертность населения. Уровень смертности - это одна из характеристик экономического и социального здоровья населения. Главное экономическое последствие преждевременной смертности населения - это уменьшение численности трудового потенциала региона. Так называемые демографические инвестиции на содержание, воспитание и профессиональную подготовку детей и молодежи не окупаются их трудовым вкладом в результате раннего ухода из жизни. Согласно расчетам, в Тверской области средний возраст умерших от несчастных случаев, отравлений и травм составляет всего 46 лет, а от болезней системы кровообращения - 75 лет. Многие люди (среди умерших за 2015 год доля населения в трудоспособном возрасте составила 25%) «не успевают» дожить до вероятности умереть от болезней системы кровообращения, так как погибают раньше. Если предположить, что все умершие в трудоспособном возрасте условно умерли бы от сердечнососудистых

заболеваний, то есть после 60 лет, то ожидаемая продолжительность жизни населения существенно возросла бы, а потери трудового потенциала значительно сократились. [3]

Главным фактором, способным хоть как-то компенсировать естественные потери населения, остается миграционный прирост. Миграционное движение населения существенным образом влияет на половозрастную структуру и территориальное размещение населения. Именно оно сыграло решающую роль в демографическом развитии Тверского края. Из-за близости области к Москве и Санкт-Петербургу массовая миграция в Тверском регионе началась раньше, чем в других регионах. Миграция не только вызвала общее сокращение численности населения, но и наложила отпечаток на демографические процессы в регионе. Результатом чего явилось: ускоренное старение, снижение рождаемости, ухудшение качественных характеристик остающегося населения.

Характер протекающих демографических процессов различен. Факторы, воздействующие на демографические изменения, можно подразделить на позитивные (рождаемость, брачность, миграция) и негативные (смертность, разводимость). Положительная динамика значений повозрастных коэффициентов, определяющих интенсивность процессов первой группы факторов, следует рассматривать как явление прогрессивное, а рост показателей второй группы - как нежелательное. Поскольку от возраста индивида в значительной мере зависит степень его демографической активности, представляется обоснованным получение сводной оценки влияния отдельных возрастных групп населения на демографические изменения с учетом специфики каждого демографического процесса. В связи с этим в практику статистических исследований целесообразно ввести показатель «демографической значимости возрастной группы населения» как обобщенной характеристики интенсивности участия населения определенной возрастной группы в развитии демографической системы с учетом разделения демографических процессов на позитивные и негативные [4, 5].

В Тверской области для восстановления нормального демографического развития региона необходимо повышение доли возрастных групп с более высоким уровнем демографической значимости в общей численности населения.

Целью государственной демографической политики является снижение темпов естественной убыли населения, стабилизация численности населения и создание условий для ее роста, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни. Очевидно, что для Тверского региона проблема демографического развития очень значима.

Первоочередной задачей в нормализации демографической обстановки Тверской области выступает замедление регрессивных демографических процессов. Для этого необходимо увеличивать среднюю продолжительность жизни населения; увеличивать рождаемость путем создания для молодых семей благоприятных социальных и материальных условий.

Список использованных источников.

1. Демографический прогноз до 2035 года [Электронный ресурс]: Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
2. Социально-экономическое положение Тверской области в 2016 году [Электронный ресурс]: Росстат. – URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/7d56ea004bc08aa3a7b8bfa3f8d7ae54.
3. С.С.Бодрова Демографическая ситуация Тверской области. Вчера, сегодня, завтра. // Росстат. – URL: http://srtv.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/srtv/resources/7b773e0046bdba45bee2be87789c42f5/%D0%A2%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82+%D0%91%D0%BE%D0%B4%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf
4. Шарилова Е.Е. Статистическая оценка и анализ демографической значимости возрастной структуры населения Республики Беларусь // Вопросы статистики. – 2015 – №3. С. 48-56.
5. Шахотько Л.П. Реализация программ демографической безопасности, и оценка их эффективности в Республике Беларусь // Вопросы статистики. – 2016. – №9. С. 38-48.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тишин И.В., магистратура, 1 курс

Науч. руководитель: к.э.н., доцент Царева Н.Е.

Тверской государственный университет, Институт экономики и управления

На текущем этапе развития все экономические субъекты и в целом Российская Федерация столкнулась с резкой нехваткой финансовых ресурсов. Отсутствие средств было вызвано, в первую очередь, нестабильной кризисной ситуацией в стране, повлекшей за собой структурные сдвиги и обусловившей необходимость в поспешной смене экономической политики не только на государственном и муниципальном уровне, но и на корпоративном уровне. Для покрытия возникшей потребности в поддержке производственного потенциала стали активно использоваться различные формы займов. Однако в силу нестабильной политической ситуации в мире принципиально изменились условия этих займов. Внешние займы стали менее доступными для страны. Правительство и российские корпорации обратили внимание на внутренний рынок и, прежде всего, на рынок облигаций.

Таблица 1

Объём внутреннего долгового рынка в 2005–2015 гг., млрд. руб.*

Период	Субфедеральные и муниципальные облигации	Государственные федеральные облигации	Корпоративные облигации
2005	161	885	481
2006	190	1080	906
2007	221	1250	1272
2008	277	1257	1815
2009	421	1860	2569
2010	462	2747	2966
2011	424	2903	3437
2012	440	3297	4166
2013	499	3721	5189
2014	532	4693	6623
2015	576	5573	8068

* Составлено по данным: [1].

Если рассмотреть динамику российского рынка облигаций в целом, то за рассмотренный период объем всех трех рынков вырос: рынок субфедеральных и муниципальных с 2005 по 2014 год вырос с 161 млрд. руб. до 576 млрд. руб. (в 3,6 раза), рынок государственных федеральных облигаций вырос за аналогичный период с 885 млрд. руб. до 5573 млрд. руб. (в 6,3 раза) и рынок корпоративных облигаций вырос с 481 млрд. руб. до 8068 млрд. руб. (в 16,8 раз). К тому же следует заметить, что поначалу в 2005 – 2006 годах рынок государственных федеральных облигаций несколько опережал развитие рынка корпоративных облигаций (в 2005 году – практически в 2 раза, в 2006 году – в 1,19 раз). В 2007 году оба рынка практически уравнились по объему, но уже в 2008 кризисном году произошел серьезный скачок на рынке корпоративных облигаций на 43%, тогда как рынок государственных федеральных облигаций остался практически на прежнем уровне. В последующие годы оба рынка имели устойчивую тенденцию к росту, однако достигнуть рынку государственных федеральных облигаций рынок корпоративных облигаций все-таки не удалось – к тому же разрыв между ними только увеличивался и в 2015 году составил 2495 млрд. руб.. Такой форсированный рост корпоративного внутреннего рынка носит под собой не только причину дороговизны внешнего займа. В кризисный период участились случаи нерыночного способа размещения облигаций со стороны предприятий. Это говорит о нежелании российских корпораций раскрывать истинное положение дел на предприятии, что говорит о наличии значительного уровня риска при приобретении таких ценных бумаг инвесторами.

Рынок же субфедеральных и муниципальных облигаций в Российской Федерации развит меньше всего. На региональном уровне данную ситуацию можно объяснить следующим образом: в силу дефицитности большинства регионов Российской Федерации и неспособности в полной мере

реализовывать не только экономические, но и социальные функции все расходы субъектов легли на Федеральный бюджет. С 2015 года был принят комплекс антикризисных мер по урегулированию сложившихся проблем [2]. Первостепенная мера данного антикризисного плана Правительства – финансовая поддержка в виде бюджетных кредитов из Федерального бюджета в региональные. Данные финансовые вливания из Федерального бюджета, по сути, перечеркнули какую-либо мотивацию со стороны регионов осуществлять иные формы займов, в том числе и в виде ценных бумаг. Но если субъекты Российской Федерации все же осуществляют займы в форме ценных бумаг, то муниципальные образования практически нет. На данный момент региональные органы власти вынуждены вливать огромные средства на обновление объектов муниципальной инфраструктуры. Только в сфере ЖКХ, культуры, здравоохранения и образования потребности российских муниципальных образований составляют несколько миллиардов рублей. Учитывая данный объем потребностей, российский рынок заимствований муниципальных органов власти должен активно развиваться. Однако это не так и на это есть причины. Для привлечения муниципального займа необходимо выполнение определенных условий [3]: а) расходы муниципального бюджета на обслуживание долга не должны превышать 15% суммы доходов без учета финансовой помощи; б) дефицит муниципального бюджета должен составлять не более 10% суммы доходов без учета финансовой помощи; в) объем муниципального долга не должен превышать объема доходов муниципального бюджета. А если учитывать, что на сегодняшний день практически все местные бюджеты являются дефицитными, которые без помощи бюджетов других уровней не могут представлять свое существование, то и говорить о привлечении займа путем выпуска ценных бумаг не имеет большого смысла.

Принципиально важно выделить приоритетные направления развития этих сегментов рынка облигационного займа. Огромное значение в развитие внутреннего рынка государственных облигационных займов могло бы также внести непосредственно население страны. Уместно было бы на государственном уровне осуществить эмиссию новых долговых инструментов, ориентированных исключительно на российских физических лиц, т.е. на категорию инвесторов, доля которой в структуре держателей облигаций в настоящее время является незначительной. Целью выпуска данных специальных государственных ценных бумаг является не столько фискальная функция, сколько повышение финансовой грамотности населения. При этом органы власти обеспечат себе стабильный источник средств, который точно не аннулируется в результате санкций. На муниципальном уровне данная мера была бы тоже эффективна, однако, прежде всего, необходимо устранить ряд институциональных проблем, которых в целом можно охарактеризовать как «Не вижу, не слышу, молчу». Что касается снижения уровня риска на корпоративном уровне, то пресечь

активность предприятий к нерыночному способу размещения можно разве только корректировкой налогового законодательства или проведением многочисленных проверок предприятий, осуществляющих данные выпуски.

Список использованных источников

1. Аналитическое управление НАУФОР. Российский фондовый рынок: события и факты – 2015 г. при поддержке Группы «Московская биржа». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naufor.org/download/pdf/factbook/ru/RFR2015.pdf>
2. Новости регионов России. Антикризисный план Правительства РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rnews.ru/note/u9656/2016/02/08/130782>
3. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ / Государственный и муниципальный долг, – глава 11, статья 111. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Секция 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: УСПЕХИ, «ПРОВАЛЫ», ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	3
ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ	
Геймашева Гузеля Рустамовна.....	3
ИНФОРМАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ СТОРОНА КАПИТАЛА	
Гапченко Олег Алексеевич.....	6
РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ	
Кузнецов Николай Андреевич.....	7
ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	
Луканёв Дмитрий Сергеевич.....	9
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ НА 2016-2017 ГОДА	
Сесько Евгения Викторовна.....	11
КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ОТ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ	
Хачапуридзе Кристина Мерабовна.....	14
<i>Секция 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ</i>	18
НОВОВВЕДЕНИЯ В ТРУДОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	
Брозда Алина Эдуардовна.....	18
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Васильева Виктория Андреевна.....	21
ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УЧАСТИЯ В КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУРАХ И ТЕНДЕРАХ	
Гущина Екатерина Александровна.....	24
ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	
Дюссек Андрей Николаевич.....	27
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ	
Загаевич Ян Ростиславович.....	29
АВТОСТРАХОВАНИЕ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ	
Иванова Юлия Юрьевна.....	31
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СОЮЗТРАНССТРОЙ»	
Каменская Софья Михайловна.....	34
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	
Колдаева Дарья Ивановна.....	37
РЫНОК ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК В РОССИИ: ПРОБЛЕМА «ОТСУТСТВИЯ» ВЫБОРА	
Крылова Маргарита Юрьевна.....	39

ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ	
Култашов Никита Борисович.....	42
СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Логинов Алексей Владимирович.....	44
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	
Мавланова Диана Илхамжановна.....	47
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Минасян Теймина Арамаисовна.....	49
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОККЕЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Росляков Дмитрий Сергеевич.....	53
РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	
Савельев Андрей Валерьевич.....	55
ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИИ	
Серебряникова Елена Сергеевна.....	57
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (2013-2015 ГГ.)	
Хижа Ольга Николаевна.....	59
Прогнозирование востребованных и не востребованных профессий на предприятии	
Холиков Виктор Тимурович.....	62
СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Черёмушкина Ксения Сергеевна.....	64
Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ... УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	68
Кочнев Максим Сергеевич.....	68
ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	
Подопригорова Светлана Александровна.....	70
ДЕПОЗИТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ВИДЫ	
Федорова Евгения Константиновна.....	73
Секция 4. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	76
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	
Андреева Надежда Юрьевна.....	76
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА ФИРМЕ	
Боброва Кристина Сергеевна.....	78
ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОКРАЩЕНИЯ ПОТЕРЬ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	
Залукина Ирина Сергеевна.....	82

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	
Зарандиа Ирина Корнелиевна.....	84
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Кисаров Иван Владимирович.....	87
ДИЛЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК ОСНОВА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	
Назарова Екатерина Юрьевна.....	90
СОВРЕМЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Петросян Сюзанна Автандиловна.....	93
К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
Шарова Татьяна Сергеевна.....	96
<i>Секция 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....</i>	100
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	100
Валуева Анна Владимировна, Раевская Алена Сергеевна.....	
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОМС В РОССИИ	
Кадырова Алина Фануровна	102
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ» КАК МЕТОДА ПОВЫШЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСИРОВАНИИ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	
Помигуева Ксения Евгеньевна, Никулина Дарья Андреевна.....	104
<i>Секция 6. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО УЧЕТА И АУДИТА.....</i>	108
РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА УЧЕТА АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	108
Бальшева Анастасия Сергеевна.....	
ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЕЁ ОЦЕНКА	110
Блинкова Дарья Александровна.....	
К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ АУДИТА И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	113
Быстрова Екатерина Николаевна.....	
БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	116
Гогуадзе Софья Левановна.....	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	118
Дадаян Валерия Станиславовна.....	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ	120
Русакова Анастасия Юрьевна.....	

<i>Секция 7. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ</i>	124
ВЫБОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	
Петрова Мария Сергеевна, Реддер Александра Николаевна.....	124
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ	
Тюрикова Екатерина Юрьевна, Попова Валерия Ильинична.....	126
<i>Секция 8. МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ</i>	130
НЕЙРОЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ	
Аверьянов Даниил Эдуардович, Бурцев Михаил Юрьевич, Попсуй София Владимировна.....	130
ТРЕБОВАНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ К КОМПЕТЕНЦИЯМ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ВАКАНСИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	132
Гаврилова Дарья Сергеевна, Петихина Анна Александровна.....	
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Кандымов Аман, Твардовский Владислав Николаевич	136
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ И СЕРВИСНОЙ РОБОТОТЕХНИКИ В РОССИИ	
Мазейна Елена Владимировна.....	139
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Малахов Иван Олегович.....	141
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Тишин Илья Владимирович.....	144

Научное издание

**ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПОЛИТИКА:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ, ПРАКТИКИ И
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

*Материалы
ежегодной всероссийской студенческой научно-
практической конференции*

17-22 апреля 2017 года

Часть 1

Печатается с оригиналов авторов

Подписано в печать 29.05.2017 Формат 60 x 84 1/16

Бумага типографская № 1. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 4,6 Тираж 100 экз. Заказ №267

Редакционно-издательское управление

Адрес: 170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33

Тел. РИУ: (4822) 35-60-63