

Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития



2018

**Калужский филиал
федерального государственного образовательного
бюджетного учреждения высшего образования
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»**



**Материалы международной
научно-практической конференции**

**«Экономика и социальная сфера:
проблемы взаимодействия и развития»**

КАЛУГА – 2018

ББК 65
УДК 33
Э 40

Печатается по решению
Оргкомитета конференции

Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития: **сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции** / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2018. – 205с.

ISBN 978-5-6041894-2-9

В сборник включены статьи по результатам работы **международной научно-практической конференции «Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития»**, прошедшей в Калуге 29 ноября 2018 года.

Сборник предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей, преподавателей высших учебных заведений экономического профиля, специалистов, занятых в производственных и экономических структурах.

© Авторы, 2018
© Финуниверситет, 2018



**Современная экономика:
актуальные вопросы, достижения и
инновации**

МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ ДОХОДА ОТ ПРОДАЖИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, ПРИОБРЕТЕННОГО НА ЭТАПЕ ЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Герасименко П.В., доктор техн. наук, профессор
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I

Вергешев С.М., доктор техн. наук, профессор

Лехин С.Н., канд. техн. наук, доцент

Хватцев А.А., канд. техн. наук, профессор

Псковский государственный университет

Аннотация. Предложена методика моделирования по статистическим данным и прогнозирования дохода от продажи жилья на вторичном рынке, которое было приобретено на первичном рынке. Методика реализована по месячным статистическим данным города Санкт-Петербурга в период с 2016 по 2018 годы.

Ключевые слова: Первичный и вторичный рынок, статистические данные, регрессия, стоимость, коррелограммы, коэффициент детерминации, моделирование.

Рынок недвижимости Санкт-Петербурга стремительно развивается и ежегодно пополняется новым домами. Вторичная недвижимость традиционно и по праву считается фундаментом рынка. Ключевым преимуществом этого сегмента является разнообразие предложения. Наряду с решением социальных вопросов, связанных с квартирными вопросами, ряд предпринимателей организуют бизнес, который связан с покупкой жилья на первичном рынке и перепродажей его на вторичном. Поэтому одним из главных показателей, как жизненного уровня населения страны, так и организации бизнеса, является состояние первичного и вторичного рынков недвижимости. Существуют различные способы, как организовать бизнес на перепродаже квартир. Российские первичный и вторичный рынки жилья, несмотря на свою относительную молодость, должны подчиняться экономическим законам. Важность отечественного первичного рынка недвижимости также обуславливается денежными средствами, поступающими в бюджет регионов от продажи недвижимости, что обеспечивает их развитие.

В настоящей работе рассматривается возможность получения дохода, возникающего от продажи жилья через вторичный рынок, приобретенного на первичном рынке. Актуальность работы обусловлена существующим запросом практики принятия обоснованных решений в условиях

неопределенности и возможности возникновения рисков недостижения конечной цели планируемых операций [1]. Поэтому сегодня одной из важных задач, решение которой полезно для регионов и специалистов в сфере недвижимости, является разработка методического аппарата для оценивания и прогнозирования стоимостных показателей рынков жилья.

В методике значения изменения во времени стоимости квадратного метра жилья рассматривается как значения временного ряда (динамического ряда), поскольку они в выборке статистических данных представлены ежемесячно последовательностью наблюдений цены квадратного метра (случайной величины), и включены следующие основные этапы их анализа.

1. Табличное представление данных первичного и вторичного рынков жилья и сравнительное описание поведения статистических данных как случайного процесса.
2. Построение коррелограммы первичного и коррелограммы вторичного рынков и установление возможных трендов.
3. Моделирование зависимости цены жилья первичного и вторичного рынков от времени.
4. Проверка адекватности математических моделей.
5. Точечное и интервальное прогнозирование и развитие изучаемых процессов на основании имеющихся временных рядов.
6. Исследование взаимосвязи между временными рядами первичного и вторичного рынков.
7. Оценивание дохода от продажи жилья на вторичном рынке в прогнозируемый период.

В качестве допущения в методике принимается, что ряды являются стационарными, соответственно их свойства не зависят от момента времени, то есть, законы и их числовые характеристики не зависят от времени. Следовательно, для временных рядов цены квадратного метра жилья, математическое ожидание и среднеквадратическое отклонение могут быть вычислены по наблюдениям статистическим данным методами математической статистики. В Таблице 1 представлены статистические данные изменения цен на рынках [2].

Анализ временных рядов стоимости жилья (см. Таблица 1), как на первичном, так и на вторичном рынках показывает, что в последние годы наблюдается постоянный ее рост с течением времени. Рост цен на рынках вселяет надежду на получение дохода от перепродажи жилья, однако, не всегда желаемого. Стоимость растет, однако не строго пропорционально. Не существует линейной зависимости между стоимостями этих рынков. Между ценами рынков существует слабая корреляция, коэффициент которой равен 0,26.

Таблица 1. Динамика изменений средних цен квартир на рынках в Санкт-Петербурге (руб./кв. м.)

№, № п. п.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Месяц, год	09.2 016	10.2 016	11.2 016	12.2 016	01.2 017	02.2 017	03.2 017	04.2 017	05.20 17
Первичный	104, 813	104, 931	105, 001	105, 990	106, 036	105, 626	104, 095	105, 133	106,3 21
Вторичный	102, 388	102, 669	103, 202	103, 485	101, 012	100, 836	101, 300	100, 618	100,3 09
№, № п. п.	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Месяц, год	06.2 017	07.2 017	08.2 017	09.2 017	10.2 017	11.2 017	12.2 017	01.2 018	02.20 18
Первичный	107, 190	107, 285	107, 806	108, 160	107, 256	107, 245	107, 388	107, 039	107,2 14
Вторичный	101, 097	100, 794	100, 596	100, 341	100, 052	100, 519	100, 645	100, 903	101,2 74
№, № п. п.	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Месяц, год	03.2 018	04.2 018	05.2 018	06.2 018	07.2 018	08.2 018	09.2 018	10.2 018	11.20 18
Первичный	107, 290	107, 472	108, 329	108, 766	109, 045	109, 457	110, 507		
Вторичный	101, 388	101, 531	102, 519	102, 707	102, 952	103, 742	103, 935		

Для установления трендов построены по статистическим данным цен жилья коррелограммы, которые представлены на рис. 1. [3]. Они свидетельствуют, что на первичном рынке существует линейный тренд, а на вторичном – нелинейный.

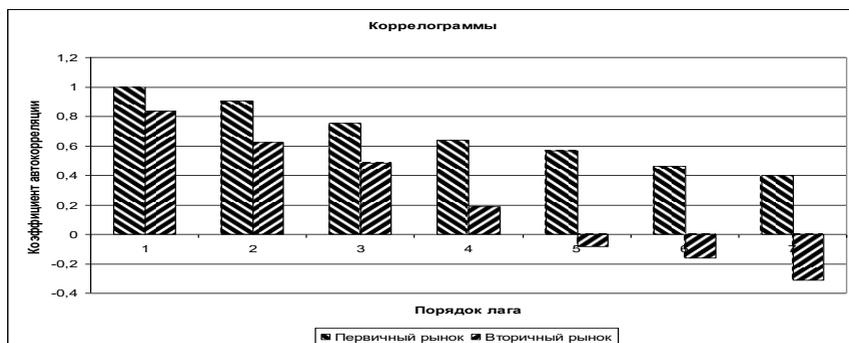


Рисунок 1. Коррелограммы цен жилья

Моделирование в работе выполнено по статистическим данным цены квадратного метра жилья на первичном и вторичном рынках Санкт-Петербурга, используя методику [4]. В качестве математических моделей в работе рассмотрены линейная и квадратичная модели (рис. 2 и рис. 3). В них результирующим показателем принята средняя цена одного кв. м. жилья, а в качестве фактора – номер месяца, начиная с сентября 2016 года. Для построения моделей применен метод наименьших квадратов. Выбор типа моделей обусловлен либо по простоте зависимости (первичный рынок), либо по наибольшему коэффициенту детерминации (вторичный рынок).

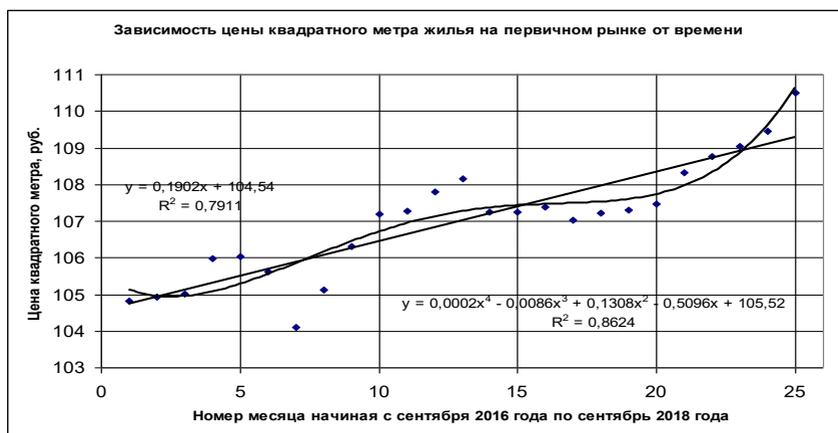


Рисунок 2. Зависимость цены квадратного метра жилья на первичном рынке от времени

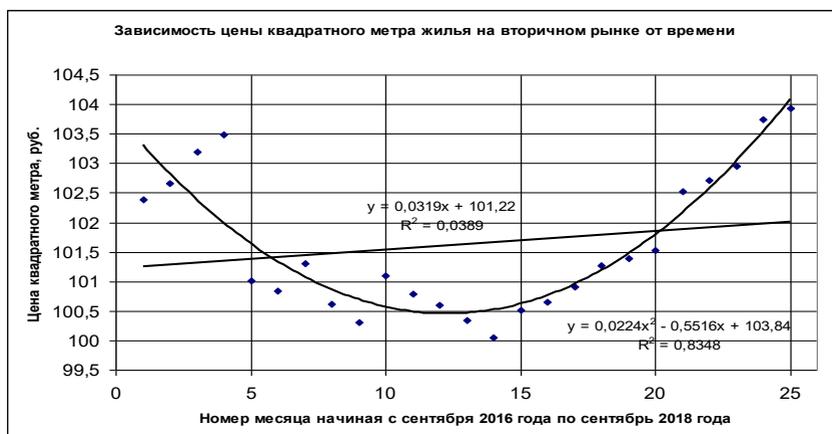


Рисунок 3. Зависимость цены квадратного метра жилья на вторичном рынке от времени

Оценка ошибок аппроксимации временных рядов показала, что для линейной зависимости локальная максимальная погрешность равна 8%, а для квадратичной – 6%.

Для оценки качества и установления адекватности полученных уравнений регрессии использовался коэффициент детерминации [4]. На рис. 2 и рис. 3 приведены коэффициенты детерминации, на основании которых можно заключить, что линейная модель объясняет зависимость на 79%, а квадратичная на 83%.

Оценка моделей по критерию Фишера позволила, как для линейной, так и для квадратичной модели отвергнуть нулевую гипотезу о случайной природе уравнений и коэффициентов регрессии, а, следовательно, для оцениваемых моделей, принять альтернативную гипотезу о статистической значимости уравнений регрессии.

Точечный прогноз цен первичного и вторичного рынков показал, что их совпадение ожидается в мае 2019 года и составит около 110 тысяч рублей за квадратный метр. Очевидно, в это время цена вторичного рынка будет конкурентная с ценой первичного рынка. Если предположить, что жилье приобретено в ноябре 2016 года, то доход за квадратный метр в это время может составить порядка 5 тысяч рублей.

Литература

1. Герасименко П.В. Теоретические аспекты оценивания обобщенного показателя риска. / П.В. Герасименко // В сборнике: Государство и бизнес. Современные проблемы экономики. Материалы VIII Международной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Факультет экономики и финансов. 2016, С.17- 22.
2. Бюллетень недвижимости. Аналитика рынка недвижимости Санкт-Петербурга. <https://www.bn.ru/analytics/>
3. Герасименко П.В. Полиномиальная модель продажи квартир в строящихся домах с долевым участием населения. / Герасименко П.В., Гривнев А.А. // В сборнике: «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты». Электронный сборник статей II Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета. – 2018. – С 791-794.
4. Герасименко П.В. Моделирование производственно-экономической деятельности филиала АО «федеральная пассажирская компания» / П.В. Герасименко, Г.Б. Стасишина // В сборнике: Государство и бизнес. Современные проблемы экономики. Материалы VII Международной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Факультет экономики и финансов. – 2015. – С.111- 116

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Кондрашова Н.Г., доцент кафедры «Экономика», к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы выявления и предупреждения экономических преступлений в России. Определены виды и динамика экономических преступлений российских организаций за 2016-2018 гг., рассмотрены механизмы внутреннего контроля как методы обнаружения экономических преступлений. Сделан вывод о том, что осуществление эффективных мероприятий по внутреннему контролю в российских организациях способствует сокращению мошеннических действий и экономических преступлений сотрудниками организации и внешними мошенниками.

Ключевые слова: внутренний контроль, экономические преступления, присвоение активов, мошенничество, механизмы внутреннего контроля.

Инструментом выявления и предупреждения экономических преступлений является внутренний финансовый контроль как совокупность организационных мер, методик и процедур [2, с. 81]. От функционирования внутреннего контроля зависит достижение целей бизнеса. Поэтому для российских организаций в последнее время приоритетным направлением корпоративного контроля и управления стало функционирование системы внутреннего контроля: созданы отделы управления рисками, внутреннего аудита, безопасности, комитеты по этике и службы по обеспечению нормативно-правового соответствия.

В настоящее время в России по-прежнему сохраняется высокий уровень экономических преступлений. По результатам Всемирного обзора экономических преступлений за 2018 год, подготовленного PwC, выявлен значительный рост числа российских компаний, которые столкнулись с экономическими преступлениями в 2016-2018 годах – с 48 % до 66 %.

Согласно результатам исследования международной компании PricewaterhouseCoopers российских организаций за 2016-2018 гг. основные виды экономических преступлений представлены в процентах на рисунке 1.

Незаконное присвоение активов является самым популярным видом экономических преступлений. В 2018 году в опрос были включены 2 новых вида экономических преступлений: мошенничество, совершенное клиентами, (32 %) и нарушение принципов делового поведения (23 %). Это объясняет снижение отмеченного уровня незаконного присвоения активов (с 72 % в 2016 году до 53 % в 2018 году), однако он остается по-прежнему самым

высоким. Присвоение активов осуществляется для получения личной выгоды и выражается в хищении оборудования, материальных ресурсов и денежных средств сотрудниками организации.

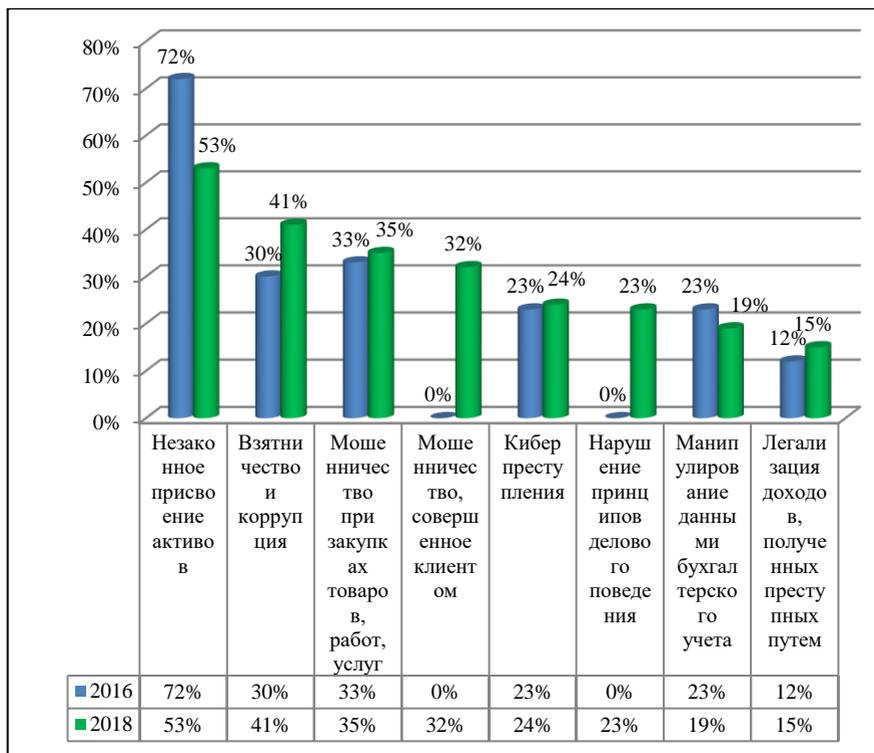


Рисунок 1. Виды экономических преступлений в России

Вторым по значимости видом экономического преступления в российских организациях является взяточничество и коррупция (41 % в 2018 году по сравнению с 30 % 2016 года).

Третьим видом является мошенничество в сфере закупок товаров и услуг. Оно выявлено в 35 % российских организациях в 2018 году по сравнению с 33 % в 2016 году. Это мошенничество распространено в большей степени на этапах выбора поставщика и при проведении открытых конкурсов (тендеров). А, в меньшей мере, на этапе осуществления расчетов и заключения сделок с поставщиком.

По-прежнему высока доля киберпреступлений (23 % в 2016 году и 24 % в 2018 году), которые связаны с применением программных продуктов

и Интернет-ресурсов. К этим преступлениям можно отнести хищение персональной информации, несанкционированное получение данных, распространение «вирусных» программ и другие.

В рассматриваемом периоде наблюдается снижение экономических преступлений, связанных с манипулированием данными бухгалтерского учета с 23% до 19%. В результате искажения данных бухгалтерской (финансовой) отчетности можно изменить стоимость активов организации и результаты финансовой деятельности, например, для привлечения финансирования и кредитов.

Легализация доходов, полученных преступным путем, способствует свершению экономических преступлений, таких как терроризм, коррупция, торговля наркотиками и людьми, уклонение от уплаты налогов. Ее доля также выросла с 12% до 15%.

Одной из мер, направленной на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения является организация и осуществление внутреннего контроля. Организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом предписано реализовать правила внутреннего контроля, а также выполнение требований законодательства по идентификации клиентов, их представителей, выгодоприобретателей, по документальному фиксированию сведений (информации) и их представлению в уполномоченный орган по хранению документов и информации, по подготовке и обучению кадров. [1]

По данным Всемирного обзора экономических преступлений за 2018 год [3,4] экономические преступления совершаются в разных функциональных службах компании. Самая большая доля экономических преступлений в мире наблюдается в операционных и производственных подразделениях компаний (22 %), второе место занимают отделы маркетинга и продаж (14 %) и третье – финансовые службы (11%). Во всем мире и в России зачастую руководители среднего звена совершают экономические преступления (37 % и 47 % соответственно).

По мнению респондентов возможность или способность в соответствии с должностным полномочием лица, нарушающим установленные требования, совершить преступление остается самым весомым фактором в России (72 %) и на мировом уровне (59 %). Решение этой проблемы – задача формирования и функционирования действенной системы контроля в российских организациях. За последние два года компании стали тратить больше средств на меры по предотвращению и расследованию экономических преступлений, усиливая, таким образом, механизмы внутреннего контроля. Механизмы внутреннего контроля как методы обнаружения экономических преступлений в России представлены на рисунке 2.

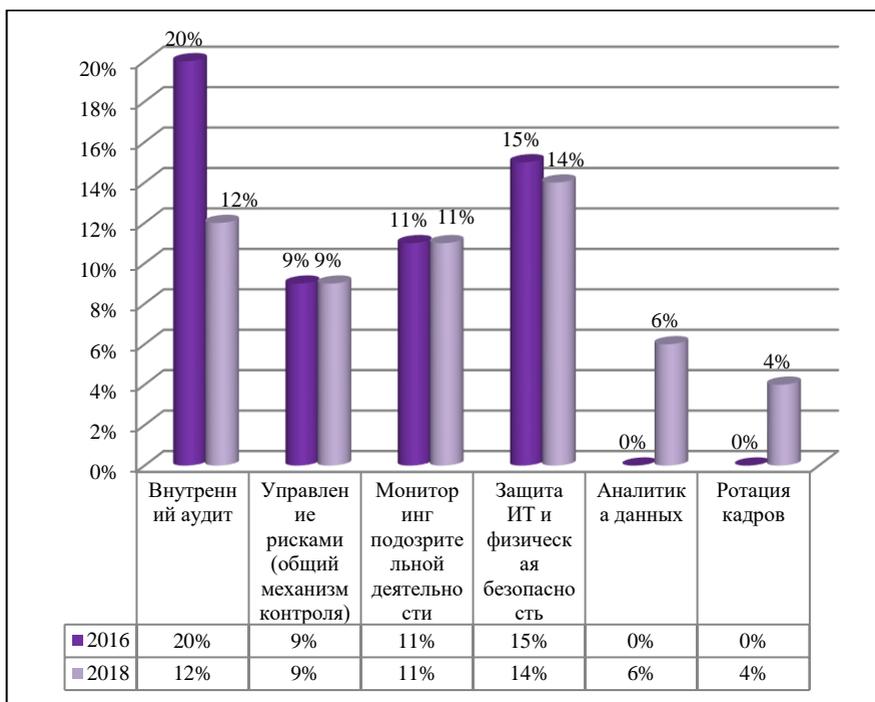


Рисунок 2. Механизмы внутреннего контроля по обнаружению экономических преступлений в России

Данные, представленные на рисунке 2, свидетельствуют о том, что в России произошли различные изменения в методах выявления случаев экономических преступлений и мошенничества. Роль службы внутреннего аудита в выявлении экономических преступлений снизилась: если в опросе за 2016 год она была указана в 20 % ответах респондентов, то в 2018 году только в 12 %. Роль службы корпоративной безопасности в выявлении случаев мошенничества также ослабла в 2018 году.

Важными методами выявления экономических преступлений являются мониторинг и информирование о сомнительных операциях и управление рисками мошенничества (11 %).

Таким образом, возможность или способность совершить преступление в соответствии с должностным полномочием лица, нарушающим установленные требования, остается самым весомым фактором. Решение этой проблемы – задача системы внутреннего контроля. В связи с этим в российских организациях возрастает роль функционирования действенной системы внутреннего контроля, которая способна предупредить и исключить

возможность совершать мошенничество и экономические преступления сотрудниками организации и внешними мошенниками.

Несмотря на то, что в России 56 % компаний увеличили расходы на противодействие мошенничеству и экономическим преступлениям в последние два года, однако увеличение затрат не гарантирует снижения количества экономических преступлений. Необходимым условием эффективности мероприятий по выявлению и предупреждению экономических преступлений является функционирование эффективной системы внутреннего контроля, консолидация усилий структурных подразделений компаний (службы управления рисками, внутреннего аудита и безопасности, комитеты по этике и службы по обеспечению нормативно-правового соответствия), а также выстраивание рациональных линий коммуникации внутри компании и с должностными лицами. Если корпоративные службы не в состоянии сотрудничать и координировать свои усилия в рамках оценки рисков мошенничества и обычной оценки рисков, они легко могут проглядеть угрозы совершения экономических преступлений.

Литература

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в ред. от 23.04.2018).
2. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. А.А. Савина, Л.В. Сотниковой. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 695 с.
3. PricewaterhouseCoopers: Российский обзор экономических преступлений за 2016 год. – Электронный ресурс: <https://www.pwc.ru/ru/publications/resc-2016.html> (дата обращения: 29.10.2018).
4. PricewaterhouseCoopers: Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. – Электронный ресурс: <https://www.pwc.ru/ru/publications/recs-2018.html> (дата обращения: 29.10.2018).

НОВШЕСТВА НИОКР ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Мирошина К.Н., магистрант 2-го курса
Солярик М.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассматривается одна из проблем формирования инновационной экономики в России, относящаяся к сфере интеллектуальной собственности. Также рассмотрены последние изменения законодательства, связанные с совершенствованием налогового учета нематериальных активов в целях формирования налогооблагаемой базы налога на прибыль.

Ключевые слова: Инновационная экономика, интеллектуальная собственность, учет нематериальных активов, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, уменьшение налогооблагаемой базы, налог на прибыль.

Характерной чертой современного мирового развития является формирование или наличие инновационной экономики в ведущих странах мира. Обеспечение стабильности и устойчивого экономического роста требует налаженности и четкой организации самых различных сфер деятельности государства [5].

Опыт развитых стран показывает, что интенсивное проведение исследований и разработка новейших продуктов и технологий и выход с ними на мировой уровень способствует повышению конкурентоспособности и обеспечивает лидирующие позиции национальной экономики.

Сегодня на первое место вышли не промышленные мощности или сырьевые возможности, а нематериальные активы. В России проблема переориентирования экономики на инновационный путь развития является одной из первостепенных. Основой этого переориентирования служит развитие сферы интеллектуальной собственности, которая имеет экономическое и юридическое содержание.

Юридический аспект интеллектуальной собственности состоит в том, что физическое или юридическое лицо, обладая исключительным правом на объект интеллектуальной собственности, может использовать такой результат по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом.

Экономическая природа интеллектуальной собственности выражается в том, что охраняемые результаты интеллектуальной деятельности в области промышленности, науки, литературы, искусства, поступая на рынок в составе различных товаров, технологий и др., приобретают экономическую ценность.

Наиболее важную роль в инновационном процессе играет такая категория объектов интеллектуальной собственности как промышленная собственность, а именно изобретения, которые в соответствии со ст. 1350 ГК РФ должны соответствовать критерию новизне, иметь изобретательский уровень и быть промышленно применимыми.

Из данных Роспатента следует, что за 2017 год было подано 36 454 патентных заявок на изобретения, что соответствует уровню 2006 года, следует из данных Роспатента. В лидерах по подачам заявок патентные ведомства США, Китая, Японии, Южной Кореи.

Это означает, что, придумывая, изобретая, исследуя, мы не конвертируем результаты интеллектуальной деятельности в патенты, технологии, которые и есть основа инновационной экономики.

Подобная стабильность вызывает вопросы у специалистов, которые уверены, что Россия имеет гораздо больший научный, исследовательский и изобретательский потенциал, чем тот, что зафиксирован статистикой [6].

По данным исследования ценности национальных брендов, проведенного консалтинговой компанией Brand Finance, стоимость компаний из США в наибольшей степени (на 73%) определяется их нематериальными активами (далее НМА). Россия же вместе с другими странами Восточной Европы, напротив, входит в пятерку стран с наибольшей долей материальных активов [7].

В таблице 1 представлено соотношение НМА к активу баланса крупнейших предприятий Калужской области.

Таблица 1 - Соотношение НМА к активу баланса крупнейших предприятий Калужской области за 2017г.

Показатели за 2017 г.	АО «Тайфун»	ОАО «Калужский турбинный завод»	АО «Людиновский тепловозостроительный завод»	АО «Калугапутемаш»	АО «Обнинское НПП «Технология»
Актив (тыс. руб.) баланса	16232583	38560758	6844878	7892851	10494097
НМА (тыс. руб.)	3885	260225	8930	11326	54136
Доля НМА в активе баланса (%)	0,0239	0,67	0,1305	0,1435	0,516

Низкая доля НМА в составе совокупных активов предприятий Калужской области оставляет менее 1%. Следует отметить, что данная особенность присуща подавляющему большинству российских организаций.

В дальнейшем повышение доли НМА возможно за счет активного вовлечения в гражданский и экономический оборот используемых организациями технологических решений, обеспеченных правовой охраной, и их справедливой оценкой организациями.

В сфере налогообложения одним из важных шагов в этом направлении стало подписание Президентом РФ Федерального закона от 18 июля 2017 года № 166-ФЗ «О внесении изменений в статьи 251 и 262 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в целях совершенствования налогового учета нематериальных активов и сделок с ними».

Данный закон затрагивает формирование налогооблагаемой базы налога на прибыль. В тоже время прибыль создает финансовую основу для расширения сфер деятельности предприятия, а также для удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива [4].

Согласно данным изменениям в период с 01.01.2018 по 31.12.2019 при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы в виде имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выявленные в ходе проведенной налогоплательщиком инвентаризации имущества и имущественных прав.

Речь идет об исключительных правах и лицензиях на произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ и базы данных; исполнения и фонограммы; изобретения, полезные модели и промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау) (п. 1 ст. 1225 ГК РФ).

Таким образом, компании стимулируют выявлять у себя права на результаты интеллектуальной деятельности в указанный период без риска их учета в качестве дохода. Изменения вносятся в статью 251 Налогового Кодекса РФ [3].

Так же изменился состав расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее НИОКР). В списке расходов, которые в налоговом учете относятся к расходам на НИОКР, появились:

- расходы на приобретение исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также лицензий на их использование - при условии, что такое приобретение организация применяет исключительно для НИОКР. Эти суммы включены в список расходов на НИОКР на период с 01.01.2018 по 31.12.2020;

- начисления стимулирующего характера работникам, участвующим в выполнении НИОКР, в том числе производственные премии и надбавки к тарифным ставкам и окладам. До сих пор из всех премий и надбавок к расходам на НИОКР относились только те, которые связаны с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, в многосменном режиме, за совмещение профессий, сверхурочную работу, работу в выходные и праздники и т.д.);

- страховые взносы, начисленные на суммы оплаты труда работников, участвующих в выполнении НИОКР.

Одновременно из состава расходов на НИОКР удалены платежи (взносы) работодателей по договорам обязательного страхования и добровольного пенсионного страхования.

Премии и взносы увеличивают общую величину расходов на оплату труда работников, участвующих в выполнении НИОКР. А от нее рассчитывается 75%-ный норматив списания так называемых других расходов, непосредственно связанных с НИОКР (таких, которые не являются ни амортизацией, ни оплатой труда, ни материальными расходами). Сверхнормативная часть этих «других» расходов по-прежнему учитывается в прочих расходах в периоде завершения НИОКР.

Все расходы, добавленные после 01.01.2018 в состав расходов на НИОКР, организации, выполняющие НИОКР из Перечня научных исследований и опытно-конструкторских разработок, могут тоже списывать с коэффициентом 1,5 [3].

Есть изменения в порядке списания расходов с этим коэффициентом. До 01.01.2018 было предусмотрено право налогоплательщика списывать расходы с коэффициентом 1,5 только в составе прочих расходов на конец того периода, в котором завершены НИОКР (их отдельные этапы). Теперь добавлено, что если в результате НИОКР возникает НМА, то с коэффициентом 1,5 можно формировать его первоначальную стоимость, которая списывается по выбору налогоплательщика либо через амортизацию, либо в составе прочих расходов в течение 2 лет.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Формирование инновационной экономики невозможно без развития сферы интеллектуальной собственности.

2. Важной проблемой является то, что Россия обладает большим научным, исследовательским и изобретательским потенциалом, который должным образом не оформляется и, следовательно, не коммерциализируется.

3. Введение нового Федерального закона от 18 июля 2017 года № 166-ФЗ говорит о том, что государство чуть ли не впервые пытается стимулировать оборот результатов интеллектуальной деятельности (РИД) системными мерами налоговой поддержки.

4. Данный закон стимулирует организации проводить инициативные инвентаризации по выявлению прав на результаты интеллектуальной деятельности. Расширение списка расходов, которые в налоговом учете относятся к расходам на НИОКР, также обеспечивает налоговую поддержку при проведении НИОКР российскими организациями.

Литература

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ(ред. от 11.10.2018).
2. Федеральный закон от 18 июля 2017 года № 166-ФЗ «О внесении изменений в статьи 251 и 262 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в целях совершенствования налогового учета нематериальных активов и сделок с ними».
3. Мартынюк Н.А. Налог на прибыль - 2018: отдельные новшества // Главная книга. – 2018. – № 2. – С. 27-29.
4. Устымчук С.С., Солярик М.А. Управление прибылью коммерческой организации // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2016. –№ 8. – С. 119-120.
5. Шувалова Е. Б., Солярик М.А., Захарова Д.С. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации // Статистика и экономика. – 2016. – № 3. – С. 51-54.
6. ФИПС [Электронный ресурс]. - <http://new.fips.ru/> . - (дата обращения: 28.09.2018).
7. Brand Finance [Электронный ресурс]. - <http://brandfinance.com/>.(дата обращения: 28.09.2018).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Морсакова М.Б., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

Аннотация. В статье проанализированы особенности финансово-экономической безопасности, рассмотрена сущность понятия финансово-экономической безопасности предприятия, методов, способных ее обеспечить в деятельности зарубежных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, финансово-экономическая безопасность предприятия.

Современное развитие экономики России характеризуется быстрыми изменениями факторов внутренней и внешней среды, в которой функционирует предприятие, вызывающих угрозу финансовым интересам и формирующим высокий уровень финансовых рисков. Существующие угрозы могут влиять на уровень эффективности производства, его конкурентоспособность и конкурентоспособность продукции, рациональное использование всех видов ресурсов, обеспечение высокого уровня рентабельности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Одним из условий, обеспечивающих успешное функционирование и развитие как субъектов хозяйствования, так и экономики в целом, является финансово-экономическая безопасность на различных уровнях управления. Поэтому очень важной задачей, предстающей перед организацией работы предприятия, является обеспечение высокого уровня финансово-экономической безопасности. Определенный положительный опыт рассмотрим на примере ведущих стран с развитой экономикой.

Прежде чем рассматривать сущность и значение финансово-экономической безопасности предприятия следует рассмотреть обобщенное понятие «безопасность». Безопасность в переводе с греческого означает «владеть ситуацией». По словарю В. Даля, безопасный – значит не опасный, не угрожающий, не вредный, берегающий, верный, надежный. Следовательно, в абсолютном понимании значение слова «безопасность» – это состояние с полным отсутствием угроз. Однако, в современном мире практически отсутствует идеализм. Исходя из этого, сегодня понятие «безопасность» трактуется не только как отсутствие опасностей и угроз.

Экономическая безопасность – важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия функционирования, устойчивое обеспечение ресурсами и развитие, а также последовательную реализацию экономических

интересов. Достижения национальной безопасности государства невозможно без финансово-экономической безопасности предприятия – первичного звена национальной экономики. Выделяют следующие подходы к пониманию сущности экономической безопасности предприятия (табл. 1).

Таблица 1. Трактовка понятия «экономическая безопасность исходя из различных признаков [1, 2, 3].

Признак	Трактовка понятия
Коммерческая тайна	Экономическая безопасность рассматривается как защита от несанкционированного доступа к информации, кроме того, как обеспечение условий сохранности и неприкосновенности коммерческой тайны и других секретов предприятия.
Недобросовестная конкуренция	Безопасность в экономической сфере также трактуется как защита от методов недобросовестной конкуренции. Формирование экономической и безопасности предпринимательства и ее информационной составляющей – процесс, направленный на отгораживание предпринимательских структур и физических лиц от угрозы приведения в действие по отношению к ним криминальной конкуренции или других видов деятельности, способных нанести им ущерб по причине нарушения законодательных норм или деловой этики.
Защита от угроз	Экономическая безопасность – показатель состояния защиты жизненно важных интересов компании от реального и потенциального применения источников опасности или угроз. В рамках этой трактовки экономической безопасности предприятия выделяется подход, по которому принято считать, что полностью исключить понесения возможных убытков невозможно, следовательно, защитные мероприятия должны быть направлены на их минимизацию.
Стабильность	Состояние устойчивости в сфере экономической безопасности, равновесие, подразумевающее эффективное использование ресурсов компании. Специалисты, придерживающиеся данного подхода, в качестве экономической безопасности предприятия подразумевают состояние его корпоративных ресурсов, в состав которых входят капитал, информация, персонал, технология, и оборудование, и возможностей предпринимательского характера, величина которых гарантирует наиболее эффективное их использование, минимизация или полное отсутствие влияния внутренних и внешних негативных факторов (угроз), устойчивое функционирование и стабильное развитие.
Зависимость от внешней среды	Экономическая как мера гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами связанных с ним субъектов внешней среды, действующих за пределами предприятия.

Если обобщить вышеуказанные подходы, то можно утверждать, что экономическая безопасность предприятия является многоаспектным понятием, которое:

- связано с его способностью существовать в долгосрочном периоде;
- зависит от состояния, как составляющих внутренней среды предприятия (что определяется эффективностью управления предприятием), так и от воздействия его внешней среды.

Учитывая непосредственную зависимость между безопасностью экономического характера и содействием компаниям среднего и малого бизнеса, в ведущих развитых странах за последние несколько десятков лет был устранен ряд административно-законодательных ограничений, произошел процесс создания благоприятных финансово-экономических и налоговых стимулов для поддержания бурного развития предпринимательства. В результате внедрения комплекса мер европейские страны и Япония, в частности, на современном этапе развития мировой экономики возглавляют ведущие рейтинги уровня развития бизнеса, показателей экономической безопасности предприятий, уровня стабильности экономико-правовой среды для ведения бизнеса. Руководство многих стран на официальном уровне отмечают объективное существование рисков, которые связаны с ростом агрессивности рыночной среды и усилением конкуренции в различных сферах деятельности как на внутреннем, так и на внешнем (мировом) рынках. Эти обстоятельства побуждают к принятию специальных организационных и ресурсных мероприятий, направленных на поддержку и обеспечение устойчивости безопасности компаний, в особенности отраслей малого и среднего бизнеса в этих экстремальных ситуациях. К примеру, правительство Японского государства признает, что в нынешних условиях сближения национальных экономик, крупных и ускоренных изменений именно предприятия данного сектора экономики в большей мере нуждаются в различных видах государственной помощи и поддержки, нежели крупные корпорации [4].

В развитых странах мира положительным является то, что кроме мониторинга уровня развития предпринимательства, разработки и реализации предложений по совершенствованию государственного регулирования его развития, основные задачи органов государственного управления представлены следующими категориями (рис. 1).

Внедрение такого комплекса мероприятий на макро - и мезо уровне экономики позволяет:

- обеспечить высокую финансовую эффективность работы, финансовую устойчивость и независимость предприятий;
- обеспечить технологическую независимость и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала отечественных предприятий;

- достигнуть высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры предприятий;
- достигнуть высокого уровня квалификации персонала и интеллектуального потенциала самого предприятия;
- минимизировать разрушительное влияние последствий производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечить качественную правовую защищенность всех аспектов деятельности предприятий;
- обеспечить защиту информационного поля, коммерческой тайны и достижения необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений и отделов предприятия;
- повысить эффективность организации безопасности персонала, его капитала и имущества, а также коммерческих интересов предприятия.



Рисунок 1. Основные задачи органов государственного управления по обеспечению экономической безопасности предприятий [5, с. 154-155]

Следовательно, финансово-экономическая безопасность предприятия должна обеспечиваться за счет: достижения финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности предприятия, качества формирования и использования ресурсного потенциала, улучшения правовой защищенности всех сфер деятельности предприятия, поддержания высокого уровня квалификации персонала, достижения высокой конкурентоспособности предприятия.

Литература

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2016. – 302 с.
2. Висящев В.А. Государственное регулирование экономической безопасности предпринимательской деятельности // Менеджер. – 2014. – № 3 (25). – с. 112–115.
3. Галасюк В. Риск как один из неотъемлемых факторов бизнеса // Экономика, финансы, право. – 2015. – № 7. – с. 17–22.
4. Горбатовская Н.В. Организационное развитие как элемент системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Социально-экономические аспекты промышленной политики. – Донецк. – 2016. – Т.3. – с. 94–98.
5. Епифанов А.А. Финансовая безопасность предприятий и банковских учреждений: монография. – С.: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2015. – 295 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Солярик М.А., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета

Демченко В.М., магистрант, Калужский филиал Финуниверситета

Матина А.Ю., магистрант, Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье проведено исследование современных методов налогового планирования, которые используются предприятиями ведущих зарубежных стран, сформулированы особенности их применения в посткризисный период.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, налоговое планирование, антикризисная налоговая политика, посткризисный период, налоговые льготы.

Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., долговой кризис государственных финансов в ряде стран Европейского Союза в 2010-2011 гг., кризисные явления, связанные с определением верхнего предела внутреннего государственного долга в США, показали, что проблема расширения фискального пространства, фискальной устойчивости приобрела актуальность для правительств многих развитых стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). На мировой финансово-экономический кризис правительства всех стран реагировали разработкой масштабных антикризисных программ, обязательной составляющей которых были меры налогового регулирования. Для реализации этих мероприятий активно использовались основные государственные инструменты – налоговая политика и финансовое воздействие на частное предпринимательство. Поскольку все антикризисные меры требуют государственных расходов, источником которых служат преимущественно налоги, в ведущих зарубежных странах налоговая политика стала основой мероприятий по оздоровлению экономики в этот период.

В нынешних условиях хозяйствования налоговые рычаги государственного регулирования экономики сыграли важную роль в антикризисных программах большинства стран мира. Но в отличие от зарубежных стран налоговая поддержка товаропроизводителей в России не приобрела должного стимулирующего характера и не стала средством материально-технической модернизации производственных фондов предприятий как весомой составляющей повышения конкурентоспособности национальных продуктов. Перспективы догоняющего развития выглядят таким образом, что в случае сохранения нынешнего уровня инновационности российская

экономика потеряет последний шанс выйти на уровень наиболее конкурентоспособных стран, а за государством навсегда закрепится статус сырьевого придатка развитых экономик. Начать сложный процесс инновационного обновления национальной экономики возможно с воссоздания государственно-частного партнерства во всех наиболее влиятельных на деловую активность предпринимателей сферах, в том числе и налоговой.

Современная мировая практика хозяйственной деятельности предприятий в развитых странах свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики государство не руководит предприятиями, а лишь регулирует условия их функционирования. Эффективность современного бизнеса определяется не только рентабельностью, но и объемами затрат на его ведение, поэтому большинство зарубежных компаний используют действенный внутренний метод снижения налоговых выплат – оптимизацию собственных налоговых потоков. Поскольку с налогообложением связана производственная, финансовая, хозяйственная деятельность предприятия на всех этапах (от принятия решения о его создании до его полной ликвидации), налоговое планирование является неотъемлемой частью системы финансового управления на предприятии.

Наиболее широкие возможности для налогового планирования существуют именно со стороны налогов, уплачиваемых по счетам прибыли, поскольку именно для этих налогов законом предусмотрено наибольшее число льгот, скидок, вычетов и так далее в зависимости от выбора того или иного пути осуществления деятельности, формы и методов вложения капитала. Анализ системы налоговых льгот, которые активно применяются в развитых зарубежных странах, представляет большой теоретический и практический интерес. Льготы используются там относительно каждого крупного налога, а их целевая направленность зависит от специфики соответствующих налогов. Много стран предлагают льготы, которые совпадают с налоговым режимом, который существует в оффшорных зонах. Во всех развитых странах используется в той или иной степени такая косвенная льгота, как ускоренная амортизация. При расчете сумм амортизационных затрат, которые вычитаются из прибыли, подлежащей налогообложению, их размеры оказываются выше экономически обоснованной величины. При подобном завышении часть прибыли попадает в издержки производства и таким образом освобождается от налогообложения. Практика использования метода ускоренной амортизации имеет как заметные черты сходства, так и существенные различия по отдельным странам, а в отношении каждой страны – по отношению к периодам. Среди общих особенностей ускоренной амортизации можно отметить следующие:

- методы амортизации, нормы амортизационных отчислений, предполагаемые сроки службы фондов в разбивке по главным элементам основного капитала тщательно разрабатываются государственным законодательством;

- амортизация начисляется в двух видах:

а) полностью по равномерному методу. Полученные показатели используются для отчета перед акционерами;

б) с включением ускоренной амортизации по отдельным, разрешенным законом объектам. Такие данные при определении облагаемой налогом прибыли включаются в издержки производства и сообщаются налоговым органам.

Эти две группы показателей существенно отличаются – сведения, сообщаемые налоговым органам, заметно превышают данные отчетов компаний. Например, в США, где разрешено одновременно использовать оба метода амортизации, в последние годы амортизационные суммы, раскрываемые компаниями США налоговым органам, почти по всех отраслях превышали данные, которые сообщались акционерам, в 2,5 - 3 раза [7].

В целом, метод ускоренной амортизации дает серьезный эффект с точки зрения уменьшения налогооблагаемой прибыли, который, однако, в значительной степени зависит от особенностей расчета ускоренной амортизации в отдельных странах.

Так в Великобритании ускоренную амортизацию начали применять с 50-х годов на базе метода уменьшающегося остатка. Однако в 1984-1986 гг. в рамках проводимой реформы налогообложения прибыли с уменьшением ставок налога и льгот по нему, применение методов ускоренной амортизации сократилось и постепенно ограничилось машинным оборудованием (25% норма амортизации по методу уменьшающегося остатка) [3]. Но в посткризисный период в Великобритании был повышен с 20 до 40% размер амортизационной премии в течение первого года в отношении основных средств, приобретенных в 2010г. [7].

В Германии метод ускоренной амортизации является решающей льготой при налогообложении прибыли. Особенность использования этого метода заключается в том, что для облегчения расчетов используются упрощенные варианты этого метода. Так, немецкие законы об амортизации, оставляя неизменным общий срок полного износа производственных зданий и сооружений (25 лет), позволяют списать большую часть их стоимости в первый же период их службы: ускоренные нормы амортизационных списаний для этой группы основных фондов разрешены в размерах 10% в первые четыре года службы, 5 % - в следующие 3 года службы и по 2,5% в последние 18 лет. В отношении машин и оборудования допускается тройное увеличение норм амортизации в первые годы их службы [2].

В некоторых странах льготные формы амортизации используются для поощрения инвестиций в менее развитые районы. Так, в Финляндии, ускоренные и поощрительные амортизационные формы применяются к новым основным фондам в северных и центральных районах страны (например, завышение норматива списания фондов в 1,5 раза в год их ввода и два последующих года). Для поощрения судостроительной промышленности и

судоходства ускоренная амортизация используется в течение первых четырех лет эксплуатации судов [7].

Таким образом, методы ускоренной амортизации как косвенной налоговой льготы в разной степени применяются в процессе налогового планирования на предприятиях многих развитых стран. Не глядя на некоторое сокращение применения ускоренной амортизации в отдельных государствах в контексте общей тенденции к ограничению льгот по налогу на прибыль, она продолжает широко использоваться в развитых странах в качестве действенной меры антикризисной политики для стимулирования тех инвестиций, которые связаны с внедрением техники и технологии экологического типа, с уменьшением потребления энергии, воды, с хранением от шума и т.п.

Кроме того, важной формой налоговых льгот в отдельных странах Запада служит прямое уменьшение налогооблагаемой прибыли на полный или частичный объем затрат компаний на инвестиционные цели и на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Подобные налоговые льготы на различные сроки и в разных размерах используются в США, Канаде, Англии, Италии, Бельгии и некоторых других государствах. Своеобразная форма уменьшения налогооблагаемой прибыли – это списание амортизации затрат на приобретение патентов, лицензий и других расходов, которые связаны с научно-техническим прогрессом. При этом в отдельных странах (например, в США) право на льготу наступает только после достижения ее целей – ввод в эксплуатацию новых машин и оборудования (скидка на инвестиции), фактического роста расходов на НИОКР (налоговая скидка на прирост затрат на НИОКР) и др. Что особенно важно, право на получение льгот предоставляется автоматически, они закреплены законодательно и компаниям не надо доказывать и обосновывать их самостоятельно.

В качестве примера разберем действие данной льготы в некоторых европейских странах:

1) в Италии предпринимательству всех видов было предоставлено право снижать налогооблагаемую прибыль на 50% инвестиций, превышающих средний ежегодный объем инвестиций за предыдущий пятилетний период;

2) в Бельгии налогооблагаемая прибыль может быть уменьшена на 13,5% от суммы расходов на инвестиции для мелких и средних компаний и на 100% инвестиционных расходов, которые связаны с нововведениями для всех компаний;

3) в Голландии из налогооблагаемой прибыли можно вычитать часть инвестиционных расходов по нормативам в зависимости от величины инвестиций. В Нидерландах в качестве налоговой льготы разрешено вычитать из налогообложения прибыли часть инвестиционных расходов (по

определенным нормативам в зависимости от величины инвестиций: примерно 20-25% для малых объемов инвестиций и со ступенчатым снижением для больших объемов), а также часть расходов на НИОКР;

4) во Франции вводилось освобождение от местного коммерческого налога инвестиций, осуществленных в период с октября 2008 г. по декабрь 2009 г.;

5) в ряде стран используются «экстраконцессии», что позволяют фирмам вычитать из базы более 100% средств, которые были потрачены на научные исследования и разработки (например, в Австралии – 205%, в Дании – 125%) [7].

Особой разновидностью налоговых льгот являются так называемые скидки на истощение недр, которые значительно уменьшают прибыль налогообложения для ряда отраслей добывающей промышленности. Подобная налоговая льгота сыграла важную роль в развитии добывающей промышленности США и ряда западноевропейских стран. По своим размерам такая льгота может достигать 50% корпоративного налога.

Для уменьшения налогооблагаемой прибыли часто используются и налоговые льготы, которые направлены на сохранение экономических позиций компаний (например, в виде освобождения от корпоративного налога, отчислений в резервный и другие фонды компании, на покрытие сомнительных и безнадежных долгов и убытков, включая потери от обеспечения товарных запасов и др.).

Вторая по масштабам форма применяемых налоговых льгот – уменьшение самого налога на прибыль на величину этих льгот, то есть налоговый кредит. Льготы в виде налогового кредита широко используются в развитых странах относительно инвестиционных затрат предпринимательства и затрат на НИОКР.

Значительную роль в сфере налогового планирования на предприятиях выполняет использование резервных фондов. Так, в Швеции большое значение в сфере стимулирования технического развития производства играют инвестиционные фонды компаний, которые используются для увеличения капиталовложений. Источником средств таких фондов являются специальные взаимные инвестиционные счета в банках, на которые физические лица могут перечислять ежемесячно от 800 крон сбережений. Данные средства инвестируются в акции компаний, которые зарегистрированы на главной фондовой бирже. На эту форму сбережений распространяются существенные налоговые льготы – доходы от дивидендов не облагаются налогом, если они не превышают 7,5 тыс. крон в год. Кроме инвестиционных фондов, 10% прибыли компаний, годовой доход которых превышает 0,5 млн. крон, может быть направлено в специальное, необлагаемое налогом «обновление фондов». Эти фонды аккумулируют в центральном банке страны и используются на проведение исследований и разработок, а также на переобучение персонала, причем персоналу предприятий предоставлено

решающее право распоряжаться этими фондами [ник]. В США значительные налоговые преимущества предприятия получают при реализации «квалифицированных пенсионных планов» и «планов отложенного вознаграждения». Суть «квалифицированных пенсионных планов» заключается в том, что работодатель делает денежные взносы, которые накапливаются в доверительном фонде и используются для выплат работникам в соответствии с условиями плана, которые строго регламентируются. Взносы работодателей в рамках этих планов могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли, доверительный фонд освобождается от подоходного налога (за исключением налогов на доходы от бизнеса).

Еще одной налоговой льготой является уменьшенные ставки налога на прибыль для определенных групп предпринимателей. При этом более низкие ставки налога на прибыль вводятся в виде самостоятельного направления налоговой политики тех или иных стран независимо от общей системы налоговых льгот. Фактически система пониженных ставок налога на прибыль представляется важным направлением налоговых льгот и тот факт, что это направление формально находится вне системы подобных льгот, по сути создает благоприятные возможности для ее использования как обходной маневр в инструментарии налогового планирования предприятий. Например, в США на федеральном уровне, наряду с высшей ставкой корпоративного налога в 35%, для более мелких корпораций используются две более низкие ставки – в 15 и 25%. В Италии в качестве налоговой льготы для мелких и средних компаний введено уменьшение ставки корпоративного налога с 36% (обычная ставка) до 20%. В Канаде на федеральном и провинциальном уровне ставки корпоративного налога на мелкое предпринимательство составляют примерно половину высшей ставки (около 20%). В Англии выделяется особая пониженная ставка корпоративного налога на мелкое предпринимательство [6].

Таким образом, в развитых государствах с рыночной экономикой уплата предприятием налога по стандартной, законодательно определенной ставке является редким явлением, которое несовместимо с эффективной организацией менеджмента, а именно его налогового направления, и свидетельствует о низком уровне эффективности системы налогового планирования на данном предприятии. Мировой опыт использования методов оптимизации налоговых потоков в деятельности предприятий свидетельствует о том, что налоговое планирование является одним из важнейших компонентов внутреннего финансового планирования предприятий в развитых зарубежных государствах. В рамках производственного планирования все налоги рассматриваются предприятием как один из негативных внешних факторов, ведущих к уменьшению доходов, остающихся в его распоряжении. Однако при налоговом планировании зарубежные предприятия не ориентируются только на размеры налоговых ставок. Напротив, размеры налоговых ставок с точки зрения налогообложения деятельности предприятия

имеют для них второстепенное значение. На самом деле и в странах с нормальными (не пониженными) ставками налогов компании с тщательно продуманным налоговым планированием платят налоги по эффективной налоговой ставке, которая не превышает 20-25%. А эти ставки уже сравнимы с уровнем налогообложения в странах – «налоговых гаванях» [1]. Сокращение высоких нормальных налоговых ставок до пониженных эффективных в высоко развитых зарубежных государствах доступно для всех компаний, хотя и носит нести избирательный характер.

На основании проанализированного материала можно выделить два основных вида налоговых льгот по их целевому назначению – один направлен на общее стимулирование производственной и коммерческой деятельности, другой – на решение определенных социальных задач. Льготы первого вида относятся, прежде всего, к налогообложению прибыли и включают:

1. Ускоренную амортизацию.
2. Скидки на инвестиции и НИОКР.
3. Налоговый кредит.
4. Отчисления в резервные фонды.

Эти мероприятия являются основными инструментами реализации стимулирующего и поддерживающего направлений антикризисной налоговой политики. При этом стимулирующая политика направлена на побуждение экономических агентов-плательщиков налогов к такой модели поведения, которая соответствует требованиям вывода экономики страны из кризисного состояния, то есть поощряет их к повышению трудовой и инвестиционной активности, увеличению потребительского спроса и тому подобное.

Льготы второго вида распространяются в основном на прямые и косвенные налоги, которые уплачиваются конечными потребителями продукции, работ или услуг (населением). С помощью таких льгот реализуется компенсаторная антикризисная налоговая политика, которая направлена на компенсацию уменьшения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в условиях кризиса вследствие ухудшения деловой активности, снижения платежеспособного спроса, роста масштабов уклонения от уплаты налогов.

Литература

1. Ефименко Т.И. Формирование фискального пространства экономических реформ. – 2015. – с.3-23.
2. Загорский В.С., Мельник В.М., Кошук Т.В. Новейшие парадигмы реформы в странах Европейского союза и ориентиры для налоговой политики в России // Научные труды НИФИ. – 2016. – № 3 (52). – с.8-9.

3. Никитин С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность развитых странах Запада // *Мировая экономика и международные отношения*. № 11. – 2015. – с.48-56.
4. Солярик М. А. Анализ экономической ситуации государства в целях достижения его налоговой безопасности // *Калужский экономический вестник*. № 3. – 2016. – с. 14-18.
5. Солярик М. А., Шувалова Е. Б., Захарова Д. С. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации // *Экономика, статистика и информатика*. № 3. – 2016. – с. 51-54.
6. Исаков В.Б., Черник Д.Г., Кучеров И.И. *Налоговая политика и пути выхода из кризиса*. – М., 2014. – с. 29-33
7. Майбуров И.А. *Налоговые реформы. Теория и практика: монография*. - М.: Юнити-Дана. – 2014. - 463 с.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Темирханова М.Ж., PhD, доцент кафедры «Бухгалтерский учет»,
Ташкентского государственного экономического университета.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методологические вопросы организации процессов наращивания экспортного потенциала предприятий. Структура и содержание механизма наращивания экспортного потенциала предприятий реального сектора экономики.

Ключевые слова: экспортного потенциала предприятий, реальный сектор экономики, мировая экономика.

Современные тенденции развития мировой экономики характеризуются расширением хозяйственных связей и международной кооперации, что способствует возрастанию роли экспортного потенциала, как основы устойчивого развития национальных экономик. В последние десятилетия проблема наращивания экспортного потенциала превратилась в важнейший фактор, определяющий место той или иной страны в системе международного разделения труда и требует постоянного наращивания экспортного потенциала каждой отрасли и региона страны.[1]

Национальные механизмы наращивания экспортного потенциала как целое все время находятся в движении, она дополняется новыми компонентами, а также совершенствуется, одновременно, т.к. внутри них постоянно возникают новые связи.

В зарубежной экономической литературе встречаются различные трактовки категории «экспортный потенциал», каждая из которых имеет под собой прочную основу (Рис. 1.)

Рис.1. Приведены ключевые условия для наращивания экспортного потенциала на уровне национальной экономики в целом.

Ключевые меры воздействия государства на процессы наращивания экспортного потенциала субъектов хозяйствования всех форм собственности и отраслевой принадлежности включает в себя :

1)разработку, принятие и исполнение государственных нормативно-правовых актов, направленных на расширение спектра и увеличение масштабов выпуска экспортных товаров и услуг;

2)контроль за эффективным функционированием государственного аппарата, ответственного за наращивание экспортного потенциала и обеспечивающего реализацию государственной политики в области внешне-торговой деятельности;

3) формирование сети специализированных государственных институтов поддержки предприятий-экспортеров, осваивающих новые виды экспортных товаров или услуг

4) создание стимулов и преференций для прямых иностранных инвесторов, участвующих в реализации программ наращивания их экспортного потенциала предприятий-экспортеров;

5) внедрение правил и процедур, стимулирующих процессы наращивания выпуска и реализации на зарубежных рынках продукции отечественных экспортеров;

6) участие в обеспечении опережающих темпов развития сети специальных инфраструктурных институтов, поддерживающих создание и освоение новых видов экспортной продукции.



Рисунок 1. Классификация различных трактовок категории «экспортный потенциал»³

Как показывает анализ мирового опыта, процесс наращивания экспортного потенциала национальных экономик начинается с создания институциональных условий для становления и развития предприятий-экспортеров, которые обладают специфическими условиями и требуют особого подхода со стороны государства и экономических министерств.

³ Составлено автором.

Впечатляющие результаты предприятий-экспортеров обусловлены не только благодаря наличию у них мощной производственно-технической базы и способности к выпуску наукоемкой продукции, но и наличием мощного капитала, привлеченного с открытого рынка и разделенного на определенное количество равных долей (акций), а также принцип разделения ответственности в корпорации между менеджментом (наемными работниками) и ее реальными владельцами (юридическими и физическими лицами).[2]

Ключевая роль предприятий-экспортеров в обеспечении высоких темпов социально-экономического развития любой страны обеспечивается, благодаря наличию целого ряда ключевых преимуществ, которыми они обладают в силу имеющегося у них потенциала.

Весомые результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий-экспортеров обусловлены не только за счет имеющейся у них производственно-технической базы, но и доступа к качественному исходному сырью или полуфабрикатам.

Другим их существенным преимуществом выступает наличие современных технологий и квалифицированного персонала, способных осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на зарубежных рынках.

И наконец, существенное значение имеет тот факт, что большинство предприятий-экспортеров представляют собой высоко интегрированные корпоративные структуры, базовым принципом функционирования которых является четкое разделение ответственности между менеджментом (наемными работниками) и ее реальными владельцами (юридическими и физическими лицами).[3]

Благодаря указанным преимуществам, предприятия-экспортеры играют особое значение в обеспечении устойчивого социально-экономического развития своих стран.

В статье рассмотрены основные функции предприятий-экспортеров, которые они выполняют в современной экономике и которые дают основание государствам создавать для них благоприятный режим функционирования по сравнению с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Как показывает анализ мирового опыта, процесс наращивания экспортного потенциала национальных экономик начинается с создания институциональных условий для становления и развития предприятий-экспортеров, которые обладают специфическими условиями и требуют особого подхода со стороны государства и экономических министерств.

Впечатляющие результаты предприятий-экспортеров обусловлены не только благодаря наличию у них мощной производственно-технической базы и способности к выпуску наукоемкой продукции, но и наличием мощ-

ного капитала, привлеченного с открытого рынка и разделенного на определенное количество равных долей (акций), а также принцип разделения ответственности в корпорации между менеджментом (наемными работниками) и ее реальными владельцами (юридическими и физическими лицами),.[4]

Ключевая роль предприятий-экспортеров в обеспечении высоких темпов социально-экономического развития любой страны обеспечивается, благодаря наличию целого ряда ключевых преимуществ, которыми они обладают в силу имеющегося у них потенциала.

Весомые результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий-экспортеров обусловлены не только за счет имеющейся у них производственно-технической базы, но и доступа к качественному исходному сырью или полуфабрикатам.

Другим их существенным преимуществом выступает наличие современных технологий и квалифицированного персонала, способных осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на зарубежных рынках.

Литература

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: Учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет. – 2017. – 512 с.
2. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект. – 2015. – 624 с.
3. Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учебное пособие. М: Издательство ПРИОР. – 2016. – 219 с.
4. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Управленческий учет: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2018.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Фасенко Т.Е., кандидат экономических наук, доцент, доцент
Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, город Барнаул

Аннотация. Стабильная защищенность производственно–финансовой деятельности от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз является основной целью обеспечения устойчивого развития как в текущем периоде так и на перспективу. В статье раскрыты содержание финансового состояния, сохранении платежеспособности, финансовой устойчивости, независимости, конкурентоспособности организаций. А также определены стратегические финансовые цели развития и способность к совершенствованию системы управления финансами.

Ключевые слова: финансовая безопасность, конкурентоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость

На основе изучения и анализа отечественного опыта разработан комплекс первостепенных, характерных для организаций всех отраслей экономики инструментов , которые включают в себя такие группы, как экономические, ресурсосберегающие, социальные, финансовые , организационно–экономические, кадровые , производственные и инновационные. Разработка методов повышения финансовой безопасности предприятия имеет важное методологическое значение. Это объясняется тем , что руководство предприятия должно обладать информацией, характеризующей как текущее функционирование, так и перспективное развитие предприятия. Помимо руководства предприятия в такой информации заинтересованы различные субъекты хозяйствования, которые составляют окружение анализируемого предприятия. Таким образом, применение вышеперечисленных инструментов повышения финансовой безопасности организации и показателей её оценки позволяет осуществлять оперативное и стратегическое управление и всесторонне оценивать финансовое состояние предприятия, что оказывает большое влияние на успешность будущей деятельности организации. [1]

Зарубежный опыт повышения финансовой безопасности можно проследить на примере транснациональных корпораций. Стоит пояснить, что при анализе зарубежных оценок финансовой безопасности появляется проблема , связанная с неоднозначностью подходов к её пониманию. Для характеристики финансовой безопасности используются

термины «financial stability», «financial sustainability», «financial solvency», «financial soundness», и даже используется как антоним понятия «financial distress». В западной литературе термин «financial stability» применим чаще всего на макроуровне, что подтверждается целым рядом монографий, книг, статей, публикациями Всемирного Банка, ЮНКТАД, ОЭСР. Термин «financial sustainability» определяется как устойчивое развитие, что подразумевает рост акционерной стоимости за счёт повышения экономической, социальной и экологической эффективности.

В настоящее время многие ТНК определяют главную задачу повышения финансовой безопасности через устойчивое развитие предприятия. Консалтинговая компания Бостон Консалтинг Групп совместно с Организацией Объединённых Наций провели исследование роли устойчивого развития в стратегии финансовой безопасности крупнейших ТНК, опросив более 3 800 менеджеров высшего звена, и пришли к выводу, что в 2017 г. 73% корпораций включили концепцию устойчивого развития в основу своей стратегии.

ТНК «GeneralMotors» понимает под устойчивым развитие, направленное на рост акционерной стоимости. Достигают этого они за счет:

- повышения экономической эффективности, развития персонала и поддержания стабильных трудовых коллективов, здесь немаловажная роль отводится team-building’у.
- поддержания высокого уровня безопасности деятельности корпорации для работников компании, контрагентов, населения и окружающей среды;
- социально-экономического развития регионов присутствия. [2]

В этой связи стоит отметить, что термин «financial sustainability» отличается от экономической сущности понятия финансовой безопасности и устойчивости, характерной для российской научной школы. Из этого следует, что понятие финансовой безопасности нуждается в дальнейшем уточнении.

Западные исследователи под термином «financial solvency» понимают кредитоспособность, финансовый рычаг (debt to equity), отношение общего долга к итогу активов (total debt to total assets) и показатели обслуживания долга (interest coverage ratio). В этом случае показатели «financial solvency» можно рассматривать как составную часть финансовой устойчивости, а именно «financial soundness», что подтверждается документами Всемирного банка и крупных ТНК («GeneralMotors», «Coca-Cola» и др.).

При анализе финансовой безопасности компаний зарубежные авторы нередко идут от обратного, используя термин «financially distress» как антоним финансовой устойчивости («financial soundness»).

В этом случае исследователи оценивают не финансовую устойчивость, а подверженность корпорации финансовым рискам. [1]

Большинство западных исследований в области оценки финансовой безопасности делятся на два периода: до и после 1990 г. До 1990 г. такие учёные, как Альтман, Завгрэн, Фостер и Джонс пытались найти особые отличия устойчивой компании от неустойчивой. После 1990-х гг. появились новые модели оценки финансовой устойчивости, которые подразумевают оценку риска финансовой неустойчивости в каждый момент времени.

Одним из основоположников оценки финансовой устойчивости компании и прогнозирования банкротства является Бивер. На основе данных отчётности 79 компаний этот исследователь выделяет шесть ключевых финансовых показателей:

- чистый денежный поток к общему долгу ($\text{cashflow}/\text{totaldebt}$)
- на основе анализа документов, можно сделать вывод, что западные предприятия стремятся к повышению данного коэффициента, так как он используется для оценки кредитного положения компании, показывая запас времени, которое потребуется для выплаты долга при условии, что на его погашение будет направлен весь денежный поток;
- рентабельность активов ($\text{netincome}/\text{totalassets}$) – отношение чистой прибыли к общей сумме активов. Показатель измеряет фондоотдачу, т.е. эффективность использования всех активов предприятия, показывая, какой доход получен на денежную единицу активов. Если прибыль на активы меньше процентной ставки по долгосрочным кредитам, то ситуация рассматривается как неблагоприятная. В таком случае зарубежные организации проводят анализ и выявляют, за счет чего снижается рентабельность и разрабатывают пути по противодействию негативным факторам, снижающим ее;
- отношение долга к итогу баланса ($\text{total debt to total assets}$);
- рабочий капитал к итогу баланса ($\text{working capital to total assets}$);
- текущая ликвидность (current ratio) (оборотные активы/краткосрочные обязательства);
- кредитный период ($\text{no-credit interval}$) интервал, в течение которого компания может финансировать операционные расходы за счёт собственных ресурсов (рабочий капитал/операционные расходы).

Е. Альтман, подвергая критике работу Бивера, отметил степень важности отдельных коэффициентов в общем анализе финансовой устойчивости и прогнозировании банкротства. Альтман предложил модель оценки устойчивости «Z-score», в которой компании делятся на финансово устойчивые («sound») и потенциальные банкроты («financially distressed») на основании следующих коэффициентов:

- собственный капитал / итогу активов;
- нераспределённая прибыль / итогу активов;
- прибыль до налогов и процентов / итогу активов;
- рыночная стоимость капитала / итогу обязательств ;
- выручка / итогу активов

Сопоставлены Z-счет Альтмана, вероятность банкротства и уровень финансовой безопасности предприятия.

Для выявления проблем, связанных с безопасностью и разработке путей ее повышения, западные ТНК и «GeneralMotors» в частности, сопоставляют Z-счет Альтмана, вероятность банкротства и уровень финансовой безопасности предприятия.

Сегодня зарубежные компании используют разнообразные модели повышения финансовой безопасности, основанные на новых экономико-математических методах, нейросетевых моделях построения бинарного дерева классификации (BCT – Binary Classification Tree), экспертных оценках. Популярны также рейтинговые оценки финансовых рисков компаний, такие как EDF (ExpectedDefaultFrequency), CreditMeasureMoody's, TradeCreditServiceStandard, Poor'sCorp, FitchCRS (CreditRatingSystem).

Согласно Положению Международного Валютного Фонда, показатели финансовой безопасности (Financial Soundness Indicators) представляют собой «показатели текущего финансового состояния и устойчивости финансовых учреждений страны и их контрагентов из сектора корпораций и сектора домашних хозяйств». Для повышения финансовой безопасности МВФ рекомендует жестко контролировать коэффициенты:

- финансовый рычаг (total debt to equity);
- рентабельность собственного капитала (return on equity);
- показатели обслуживания долга (debt service coverage);
- отношение чистых открытых валютных позиций к собственному капиталу (netforeignexchangeexposuretoequity).

Чрезмерно высокий показатель финансового рычага, или соотношения между заёмными и собственными средствами, повышает уязвимость корпорации в случае потрясений и снижает способность корпораций к погашению своих обязательств.

По рекомендации МВФ, рентабельность также является ключевым фактором, определяющим безопасность компании. Она оказывают влияние на способность компании привлекать средства, её операционный потенциал, устойчивость в противостоянии неблагоприятным потрясениям, способность к погашению обязательств и, в конечном счёте, жизнеспособность в целом. МВФ считает, что повсеместное резкое снижение рентабельности может служить

опережающим индикатором серьезных проблем в финансовой системе в целом. К наиболее значимым показателям рентабельности относятся:

- отношение прибыли до уплаты процентов
- налогов (ЕВИТ) к средней величине собственного капитала ;
- норма прибыли на активы;
- отношение дохода к объёму продаж . Стоит отметить, что важно обращать внимание как на абсолютные значения этих коэффициентов, так и на их динамику. На показателях рентабельности существенно сказываются отраслевая принадлежность корпораций , их конкурентоспособность и динамика ценообразования. [2]

Зарубежные предприятия, как и отечественные, разрабатывают пути повышения финансовой безопасности, исходя из анализа финансовых показателей.

Распространенным среди зарубежных предприятий является анализ финансовых результатов посредством расчета и интерпретации показателей прибыли с последующей разработкой мероприятий по приведению показателей к оптимальным. Сама же прибыль отнесена к части собственного капитала, отражая его прирост в течение определённого времени. На основе показателей прибыли зарубежные предприятия рассчитывают разнообразные индикаторы рентабельности. [2].

Так , например, рентабельность продаж , отражающая получаемый компанией процент прибыли с каждого рубля реализации.

Приведенный показатель позволяет зарубежным предприятиям обоснованно подойти к принятию решений о выборе пути увеличения прибыли: снижение себестоимости или наращивание объема выпуска .

Отдачу от использования активов предприятия характеризует рентабельность активов, показывающая величину чистой прибыли, приходящуюся на единицу активов.

С помощью коэффициента рентабельности активов можно проанализировать способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала.

Особое место в анализе финансовых результатов зарубежных предприятий занимает рентабельность собственного капитала (ROE), так как отражает отдачу главного вида используемых средств, – собственных.

На основе рентабельности собственных средств можно также спрогнозировать темпы роста прибыли.

Не менее важным представляется рентабельность инвестиций (ROI), рассчитываемая с позиции различных заинтересованных сторон (собственников, инвесторов, предприятия).

Рентабельность инвестиций является основным критерием , который учитывается зарубежными компаниями при принятии решения о целесообразности вложения средств .

Анализ финансовых результатов в практике компаний иностранных государств проводится различными методами: горизонтальным, вертикальным, трендовым, сравнительным, факторным и др. Между тем, в последнее время наиболее широкое распространение в развитых странах получила методика маржинального факторного анализа прибыли и рентабельности, которая именуется также методикой анализа безубыточности и методикой содействия доходу. В ее основе лежит деление производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные, а также использование маржинального дохода.

Получается, что при условии наличия сведений об объемах маржинального дохода и постоянных затрат, появляется возможность рассчитать величину прибыли предприятия.

Повышенный интерес к маржинальному анализу объясняется тем, что он позволяет предприятиям с высокой степенью точности определить:

- воздействие небольшого числа наиболее важных факторов на изменение величины прибыли, на основании чего управлять процессом формирования и прогнозирования ее объема;
- критический уровень объема продаж (порог рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;
- необходимый объем реализации для получения заданной величины прибыли.

В отличие от методик анализа прибыли и рентабельности, которые применяются на отечественных предприятиях, маржинальный анализ позволяет более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов. [2]

Широко представлены в зарубежной практике финансовых расчетов факторные модели рентабельности собственного капитала, называемые факторные модели фирмы «Дюпон». Их назначение состоит в идентификации факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, оценке степени их влияния, а также складывающихся тенденций в их изменении и значимости. [3]

Посредством двухфакторной модели Дюпона появляется возможность оценить вклад системы продаж и уровня интенсивности использования активов в формирование рентабельности компании.

На сегодняшний день достаточно актуальным в зарубежной практике анализа финансовых результатов является применение показателя добавленной экономической стоимости (EVA).

Можно сказать, что индикатор EVA, аналогично показателям рентабельности характеризует прибыльность, однако исключает ряд недостатков, присущих традиционным показателям, а именно:

искусственное занижение или завышение прибыли предприятия посредством бухгалтерских данных; отсутствие отражения временной стоимости денег; недостаточный уровень корреляции показателей рентабельности и стоимости акций, что может ввести в заблуждение инвесторов и собственников.

Более того, использование предприятиями показателя добавленной экономической стоимости вносит в их аналитическую деятельность больше объективности за счет следующих преимуществ: отражает тесную связь со стоимостью акции, устанавливаемой с помощью статистических методов; дает возможность использовать максимальный объем данных бухгалтерского учета; учитывает стоимость инвестированного капитала.

Кроме всего прочего, для разработки мероприятий по повышению финансовой безопасности иностранные компании используют PESTEL- и SWOT-анализы.

PESTEL анализ – аббревиатура образована от сокращения шести английских слов: Political (политика), Economic (экономика), Social (общество), Technological (технология), Environmental (развитие) и Legal (законность). Данный анализ направлен на выявление политических, экономических, социальных, технологических и юридических или законодательных аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию фирмы. Этот аналитический инструмент стратегического планирования развивается с начала 1960-х гг.

SWOT (Strength Weakness Opportunities Threats analysis) анализ включает в себя анализ ситуации внутри фирмы, а также анализ внешних факторов и ситуации на рынке.

Таким образом, зарубежные предприятия в своей практике применяют различные подходы к определению экономической сущности финансовых результатов (прирост чистых активов, разница между доходами и расходами, прирост собственного капитала), а также к их анализу. Степень детализации последнего определяется наименованием рассчитываемых показателей (прибыли, рентабельности, добавленной экономической стоимости и др.) и методами его проведения. В частности, помимо индикаторов, отраженных в бухгалтерской и финансовой отчетности, принято вычислять показатели номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной прибыли, потока наличности, валового и чистого самофинансирования. Среди методов анализа наиболее информативным является факторный маржинальный анализ прибыли и рентабельности – посредством построения модели Дюпона. Используя все эти инструменты, зарубежные организации могут оперативно противостоять угрозам, которые влияют на уровень их финансовой

безопасности. Кроме анализа вышеуказанных коэффициентов, иностранные компании активно используют SWOT-анализ и PESTEL-анализ. [3]

Таким образом, проанализировав российский и зарубежный опыт повышения финансовой безопасности предприятий, можно сделать следующие выводы: зарубежные компании, как и отечественные, для повышения финансовой безопасности активно используют методы анализа коэффициентов. Однако имеет место быть различия в этих коэффициентах. Если российские компании используют для анализа состояния финансовой безопасности коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент доходности собственного капитала, коэффициент финансовой независимости, коэффициент консолидации доходов, то зарубежные используют финансовый рычаг, чистый денежный поток к общему долгу, рыночная стоимость капитала к итоговому обязательству, кредитный период. Кроме этого, иностранные корпорации активно используют метод моделирования, то есть совершают построение пирамиды финансовых показателей из разрабатывают на ее основе имитационные модели. Помимо всего прочего, повышение финансовой безопасности в зарубежных организациях направлено на уменьшение периода оборачиваемости, увеличение доли оборотных средств, снижение краткосрочной кредиторской задолженности.

Таким образом, подводя итог главы, можно сказать, что финансовая безопасность – это стабильная защищенность производственно – финансовой деятельности от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз с целью обеспечения его устойчивого развития в текущем периоде и на перспективу. Ее содержание состоит в стабильности финансового состояния, сохранении платежеспособности, финансовой устойчивости, независимости, конкурентоспособности. Также в финансовую безопасность входят самостоятельное определение стратегических финансовых целей развития и способность к совершенствованию системы управления финансами.

Также, изучив различные методики анализа финансовой безопасности, нам был сделан вывод, что наиболее точно проанализировать данный аспект функционирования организации позволит квинтэссенция этих методик.

Литература

1. Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Форум: ИНФРА-М. – 2016. – 334 с

2. Берганова А. А. Финансовая безопасность организаций: понятие, сущность, факторы и условия ее обеспечения / А. А. Берганова, В. И. Авдеева // Актуальные проблемы развития финансового сектора: материалы V Междунар. науч.–практ. конф. – Тамбов .– 2017. – С. 43–49.
3. Мельник М.В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, Инфра–М, 2017. – 192 с.

НОВАЯ ПРОЕКЦИЯ ЗАПУСКА КРИПТОВАЛЮТЫ: ПРИВЯЗКА К РЕАЛЬНЫМ ЦЕННОСТЯМ И МИНИМИЗАЦИЯ ВОЛАТИЛЬНОСТИ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор,
профессор ФГБОУ ВО Калужский государственный университет им. К.Э.
Циолковского, Калуга
проректор по научно-методической работе ЧОУ ВПО «Институт управле-
ния, бизнеса и технологий», Калуга

Якунина М.В., к.э.н., доцент
зав. кафедрой экономики ФГБОУ ВО Калужский государственный универ-
ситет им. К.Э. Циолковского, Калуга

Акимова Е. А., бакалавр 3 курса Калужского филиала ВГОУ ВО Финан-
совый университет при Правительстве РФ

Аннотация. В работе исследуются современные процессы, связанные с использованием цифровых технологий в финансовой сфере и внедрением инновационных финансовых инструментов. Рассматриваются отечественные и зарубежные подходы к использованию возможностей внедрения электронных технологий при создании национальных криптовалют и перспективные направления реализации потенциала криптовалюты для удовлетворения потребностей в инвестиционных ресурсах.

Ключевые слова: цифровая экономика; криптовалюта; финансовая сфера; минимизация рисков; предотвращение волатильности; компания «Норильский никель»

Ведущие политические деятели и авторитетные эксперты, активно обсуждают возможность наступления, для российской экономики, негативных последствий, к которым могут привести новые американские санкции. По степени рисков на первые места ставится возможность запрета на предоставление стране любых кредитов международными банками и ограничение использования той, или иной валюты, а также отключение от системы SWIFT.

Далее, по степени риска, следует запрет на экспорт определенных товаров, снижение уровня дипломатических отношений, запрет на полеты в США российским авиакомпаниям и ограничение поставок авиакомпаниям запасных частей для самолетов.

В тоже время, особенности развития современной экономики настоятельно ставят задачи проведения трансформации мировой финансово-валютной системы, поиска новых международных стандартов, алгоритмов, что связано со спецификой развития экономики США и неопределенностью поведения американской валюты.

Финансовый мир нуждается в стабильности и справедливости, в связи с чем осуществляет активный поиск новой проекции развития инновационной международной расчетной системы с новой платежной единицей. Одним из главенствующих направлений выступает реализация потенциала технологий цифровой экономики. Но становление рынка криптовалюты отличается в настоящее время, нестабильностью, волатильностью, характерными для любых новых процессов.

Особой привлекательностью пользуется способность криптовалюты обеспечить непрерывный контроль над инфляционными процессами. Представители учреждений банковской системы осуществляют эту деятельность недостаточно успешно и своевременно, что вызывает справедливые нарекания со стороны клиентов. Для клиентов важно обстоятельство, что внедрение алгоритмов блокчейна, не требует создания высоко затратной контролирующей системы.

С позиций теории денежного обращения, существуют потенциальные возможности криптовалют позволяющие, при соблюдении определенных условий, подняться до уровня денег, в качестве общепризнанного средства обмена.

Современное цивилизационное развитие связано с формированием нового мышления, базирующегося на вере в самого себя, как самодостаточной, развивающейся, полностью защищенной личности. Конструирование диверсифицированной финансовой системы, включающей в себя полностью самостоятельную составляющую, которая опирается на уверенность в том, что на нее никто не может повлиять, ни власть, ни корпоративные структуры, ни преступное сообщество, вызывает обстановку доверия. [1-3.]

Привлекательность криптовалюты возрастает пропорционально существующей, в настоящее время, неустойчивости и непредсказуемости ценности мировых валют, и активизации деятельности по поиску гарантированных способов сохранения собственных денежных средств. В качестве отрицательных моментов, отмечается волатильность, повышенные риски столкнуться с мошенническими действиями, но оценить в полной мере, возможности, перспективы и риски внедрения технологий цифровой экономики в финансовую систему, ученые, предприниматели и представители финансово-экономических блоков властных структур не способны. Между тем, ряд базовых положений, внедряемых в мировую финансовую систему, приобретают реальные очертания. [4-10.]

В настоящее время, во внедрении электронных инноваций в финансовой сфере, заинтересованы миллионы физических и юридических лиц, что подтверждается многомиллиардными инвестиционными ресурсами, которые привлечены в цифровую экономику. Эксперты финансовой сферы, насчитывают, свыше одной тысячи криптовалют, введенных в мировое об-

ращение, общая капитализация которых составляет, около 200 млрд. долларов. [3.]

Осторожны в своих оценках правоохранительные международные организации, занимающие борьбой с мошенническими проявлениями в финансовой сфере. Так, Международная группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег отметила, что в мировой практике, пока, виртуальная валюта активно не эмитируется и не обеспечивается, в полной мере, ни одной юрисдикцией. Она достаточно широко выполняет свои функции только по соглашению в рамках конкретного сообщества пользователей соответствующей виртуальной валюты. [2.]

В России наблюдается отставание от развитых стран по темпам экономического развития, внедрению научно-технологических идей, в частности в сфере цифровой экономики.

Вместо активизации деятельности по формированию, отвечающего современным требованиям, структурно-институционального фактора экономического развития страны, представители блоков власти сосредотачивали работу на подготовке ряда нормативно-правовых актов, запретительного характера. В проектах документов за использование виртуальных денег на территории России предусматривались жесткие меры административного и уголовного характера. [2.]

Результаты анализа международной, и положительной отечественно практики, свидетельствуют, что преодоление инерционных, архаичных подходов связано с активным внедрением инновационных информационно-технологических, кадровых и финансовых возможностей, способных обеспечить темпы и пропорции, выводящие Россию на лидирующие позиции в мировой экономике.

Современная финансово-экономическая политика не способна обеспечить динамичность и конкурентоспособность отечественной экономики. Требуются инновационные меры финансово-валютного, денежно-кредитного, налогового характера, способные трансформировать финансовую архитектуру страны и оказать стимулирующее влияние на долгосрочный период.

Инерционную направленность отношений к цифровой экономике в нашей стране, прервал, в июне 2017 года, Президент России В. Путин, который сформулировал парадигму цифровой экономики, как важнейшего направления развития социально-экономической жизни России. В условиях применения санкций и реальных угроз расширения их списка, использование потенциала цифровой экономики в финансовой системе, приобретает особую актуальность.

Принятые в первом чтении 22 мая 2018 года законы «О цифровых финансовых активах», «О краудфандинге» и «О цифровых правах», выступают в роли законодательной основы внедрения цифровых технологий.

Для обеспечения реализации цифровых технологий, Президентом

дано поручение государственным корпорациям о создании в своих структурах специальных подразделений, оказывающих инвестиционно-инновационное содействие выполнению программы цифровой экономики. [3.,5-6.]

Безусловный интерес представляет инициатива сопредседателя Совета Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и глава ГК «Норильский никель» В.О. Потанина. Руководитель горно-металлургической компании «Норникель» Потанин озвучил проект выпуска собственной криптовалюты (stablecoin), обеспеченной реальными ценностями, то есть добываемыми компанией металлами. Предполагаемая валюта, привязанная к запасам обычных валют и физических товаров, будет обладать минимальной волатильностью своего курса.

По мнению инициатора проекта, это позволит российской компании расширить круг инвесторов с большим совокупным капиталом, что удешевит инвестиционные ресурсы. Отдавая отчет в сложности решаемых проблем, Потанин, в качестве первого шага, определил необходимость формирования платформы, на которой будут торговаться аналогичные инструменты от разных поставщиков. Проект по созданию криптобиржи, он планирует реализовать в рамках своей компании, с ориентировочными сроками в 2019 году.

Для осуществления первого шага требуется внести изменения в проекты разработанных, и принятых в первом чтении Государственной Думой, федеральные законы, так как в них отсутствуют понятия «криптовалюта» и «цифровые деньги», а новый класс активов рассматривается в качестве «цифровых прав». [11-12.]

Исследование позволяет сделать следующие выводы.

Сегодня Россия, в очередной раз, демонстрирует значительное отставание во внедрении мирового опыта инновационных технологий, в частности при использовании цифровой экономики в финансовой сфере. Для обеспечения прорыва российской экономики требуется непрерывный, всесторонний анализ мировых процессов, связанных с реализацией возможностей цифровой экономики, объективная оценка ее потенциальных возможностей и внедрение положительного опыта.

Высокопрофессиональная деятельность по внедрению виртуальной валюты, как демонстрирует международная положительная практика, не связана с отказом от центральной валюты и регулирующей роли финансово-валютных властей, в тоже время законодательная база реализации технологий цифровой экономики, обеспечивает экономическую безопасность и сохраняет владельцам защиту идентификации, укрепляет авторитет государственной власти.

Бизнес сообщество заинтересовано в обеспечении гармоничного контроля над цифровым финансово-экономическим пространством, позволяющим реализовать весь перспективный инновационный потенциал виртуальных ресурсов.

В условиях санкций виртуальная валюта может быть использована инвесторами разных стран для осуществления инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации.

Гармонизация взаимоотношений власти, бизнеса и общества в финансовой сфере может обеспечить реальный прорыв России в решении целей и задач по занятию лидерских позиций в мировой экономике.

Литература

1. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает, и что ждет нас завтра. Издательство «Альпина Паблишер» 2017.
2. Крутиков В.К. Цифровая экономика: проблемы и возможности. Калуга. Издательство АКФ «Политоп» 2018. С. 38-50.
3. Крутиков В.К. Региональная экономика и управление. Калуга. Издательство АКФ «Политоп» 2018. С. 768-810.
4. На свет появился крипторубль, российская версия биткойна. <http://inosmi.ru/economic/20171020/240581286.html>
5. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>
6. Сайт Президента РФ <http://www.kremlin.ru/>
7. Топ-10 стран, признавших Bitcoin. <http://promining.su/top-10-stran-priznavshih-bitcoin/>
8. Япония. Сайты. www.fsa.go.jp/en/index.html
9. Что такое ICO и токены в криптовалютах: обзор видов и как на этом заработать. <http://biz-faq.ru/baza-znaniy/kriptovalyuty/tokeny-v-kriptovalyute.html>
10. U.S. Commodity Futures Trading Commission (CFTC) - <http://www.cftc.gov/index.htm>
11. «Норникель» решил запустить собственную криптовалюту https://www.dp.ru/a/2018/10/24/Nornikel_reshil_zapusti
12. «Норникель» может запустить собственную криптовалюту в 2019 году. Служба новостей «Заполярной правды» <http://gazetazp.ru/lenta/>

РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТОРГОВЫХ КОНФЛИКТОВ И САНКЦИЙ

Худы-Хыски Д., д.э.н., профессор, академик Польской академии наук (PAN) профессор Академии Яна Длугоша в г. Ченстохов (Польша)

Крутиков В.К. д.э.н., профессор,
профессор Калужского государственного университета
им. К.Э. Циолковского, проректор по научно-методической работе ЧОУ
ВПО «Институт управления, бизнеса и технологий» г. Калуга

Будкин Д. Д., Калужский филиал Финуниверситета

Кривченкова А. В., Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье, через призму многолетних партнерских отношений, сложившихся между РФ и КНР, рассматривается ситуация, складывающаяся под влиянием санкций, применяемых в отношении России, и торговой войны, объявленной Китаю со стороны США. Исследование охватывает финансовую составляющую российско-китайских взаимоотношений, изучая подходы, методы, обеспечивающие странам выход из сложного экономического положения. Обобщен положительный совместный опыт, предлагаются меры по его совершенствованию.

Ключевые слова: Россия, Китай, США, санкции, торговая война, финансово-экономические взаимоотношения, взаимовыгодное сотрудничество

Политическим руководством России решаются задачи по выводу, к 2024 году, экономики страны в число ведущих экономик мира. Лидеры Китая реализуют еще более грандиозный столетний проект по социально-экономическому возрождению Поднебесной. Но если ВВП КНР, по данным Международного валютного фонда (МВФ), за последние десять лет, увеличился в три раза, то размер российской экономики сократился, более чем на десять процентов. [1.]

В докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса» за 2018 год, РФ заняла место ниже, чем Казахстан (31 место из 190 стран). Наблюдается сброс российский акций со стороны иностранных инвесторов, вызванный применением санкций. В ВВП Китая доля инвестиций составляет 43%, а в России – всего 20%.

Обеспечить прорыв отечественной экономики призваны следующие направления политики: создание привлекательного инвестиционного климата для иностранных инвесторов, внедрение инновационных технологий, активное развитие экспорта. Китайская экономика стабильно наращивает темпы экономического развития, значительно превосходя мировые, и занимающая лидирующие позиции в международных отношениях. [2.]

Россия и Китай, в настоящее время, испытывают мощное давление со

стороны США, которое проявляется в жестком санкционном противостоянии российскому финансово-экономическому развитию и объявлении «экономической войны» китайской торговле. [3.]

Казалось бы, должна наблюдаться общность интересов между странами, подвергающихся дискриминационным мерам. Тем более, что первые лица этих стран постоянно подчеркивают важность и конструктивность дружественного процесса расширения и углубления российско-китайских отношений. В качестве доказательства приводится значительный рост товарооборота между РФ и КНР, достигший ста млрд. долларов.

Но все познается в сравнении, доля России в общем импорте Китая составляет, чуть больше двух процентов, что значительно меньше ключевых партнеров, в качестве которых выступают США, Корея, Япония, Тайвань, Европейский союз, Австралия, Малайзия, Бразилия, Швейцария, Таиланд, Вьетнам и другие страны, большинство из которых имеют преференциальные условия доступа на рынок Китая в рамках региональных интеграционных соглашений.

Торговый товарооборот между США и Китаем, почти в десять раз больше, чем с Россией, поэтому, по мнению ряда экспертов, она не только не может влиять на китайско-американские отношения, но и не выступает в качестве равного партнера для КНР. Влияние КНР на международную экономическую действительность столь значительно, что если бы китайское руководство не придерживалось политики неприсоединения к различным блокам, то при вхождении КНР в ЕАЭС, это привело бы к утрате российских лидерских позиций в экономическом союзе. [4-6.]

Правительство КНР в течении пяти последних лет успешно реализует крупные, масштабные проекты, наиболее показательный – «Экономический пояс шелкового пути» (ЭПШП), достигнув значительных успехов в налаживании финансовых связей, формировании новой проекции международного сотрудничества в сфере инвестиционной деятельности и привлечения капитала.

В качестве, наиболее важного достижения, выступает инновационное формирование механизма инвестирования и аккумуляции капиталов, реализуемое на базе интернационализации китайского юаня, который обеспечивает процесс наращивания инфраструктурного строительства в странах ЭПШП, создавая эффективный международный финансовый продукт. Разработаны принципы аккумуляции капитала совместно, с более чем двадцатью странами, прилегающими к ЭПШП, что обеспечило гибкость и разнообразие финансовых связей.

В тоже время, представители КНР, кроме проблем с «торговой войной», объявленной США, сталкиваются с противоречиями, вызванными масштабностью деятельности по реализации мега проектов. В финансовой сфере это следующие противоречия, мешающие динамичному наращива-

нию финансовых связей: низкая рентабельность возможностей, высокая себестоимость привлечения капитала, недостаточная способность контролировать риски.

Остановимся на некоторых, наиболее существенных, положениях.

В период 2016 - 2030 гг., в странах азиатского региона, предполагается ежегодный дефицит капиталовложений в инфраструктурные проекты, до 800 млрд. долл. США. Даже объединенные кредиты и капитала ряда стран не смогут удовлетворить возникающие потребности.

Наблюдается дисбаланс себестоимости капитала и краткосрочной прибыли при реализации мега проектов.

Финансовые доходы не оправдывают себестоимость и крупные капиталовложения. При этом основную нагрузку несет китайская сторона.

Себестоимость аккумуляции капитала в юанях значительно выше, чем в долларах и евро.

Не достаточно высок уровень масштаба рынка, ликвидности и степени открытости финансового продукта в юанях.

Низкий уровень контроля над валютными рисками. [2.,5.]

В сложившейся ситуации, представители российского правительства выступили с инициативой подписание межправительственного соглашения по расчетам в национальных валютах, которое позволило бы наладить обмен между российской и китайской альтернативой SWIFT. Окончательное решение не принято, но обсуждаются возможные варианты.

Кроме того, подготовлены документы по «цифровым платформам» электронной торговли между РФ и КНР, а таможенные ведомства России и Китая договорились, о совместном использовании возможностей систем спутникового контроля при перемещении грузов в трансграничной торговле. Со своей стороны, китайские партнеры проявили заинтересованность по вхождению компаний КНР в российскую нефтепереработку и нефтедобычу.

Перспективным выглядит блок соглашений в сфере аграрной экономики. Принято решение о снятии ограничений на экспорт из РФ в КНР мяса птицы и молочной продукции, а также разработке совместного проекта развития аграрного сектора Северо-Востока Китая и российского Дальнего Востока, которое предполагает, в частности, развитие производства сои в Приморье и в соседних регионах. [2., 7-9.]

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

Следует добиваться сохранения открытости экономики для стран мира, осуществлять привлечение новых партнёров и осваивать новые рынки, одновременно принимая меры по сворачиванию санкций.

Требуется обеспечить создание привлекательного бизнес климата в собственной стране, стимулируя расцвет малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере.

Целесообразно использовать положительный опыт Китая, зарекомендовавшего себя мире, как ответственный, надежный партнер, чья деятельность стимулирует процесс расширения международных экономических связей, обеспечивающий импорт передовых технологий, ускоренное развитие экспорта.

Следует помнить, что привлекательность страны могут объективно создать только конкретные действия, направленные на преодоление технологической отсталости, пространственной разобщенности регионов, связанные с повышением конкурентоспособности экономики России, обеспечением достойного уровня жизни граждан, созданием качественных институтов государственной и муниципальной власти.

Страна обязана продемонстрировать мировому сообществу, как это сделал Китай, способности к прорывному социально-экономическому развитию, стремление к цивилизационной интеграции на основе всестороннего и расширения, и укрепления финансово-экономических партнерских отношений. [1.,2.]

Литература

1. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию. Калуга. Издатель Захаров С.И. («СерНа»). – 2017. – С. 100-141
2. Крутиков В.К. Региональная экономика и управление. – Калуга: Изд-во АКФ «Политоп», – 2018. – ISBN 978-5-93821-198-8 – С. 630-640
3. Сильвестров С.Н. Новый американский законодательный акт о санкциях: очередные политические и экономические вызовы России/Российский экономический журнал. – 2017. – №3. – С.61-68.
4. Хуан Цзин. Рай для инноваций// Китай. №10. - 2017.
5. Цао Хунхуэй Углубление финансовых связей// Китай №9. – 2018. – С.40-42.
6. Eurasianet (США): может ли Россия войти в топ-5 экономик мира к 2024 году? <https://inosmi.ru/economic/20181108/243814322.html>
7. Forbes (США): Путин пытается сохранять бодрый настрой, несмотря на нависшую над Россией опасность <https://inosmi.ru/economic/20181102/243695131.html>
8. Панкратенко И. У России разговора на равных с Пекином не получается
9. <http://inosmi.ru/politic/20171108/240709564.html>

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Мелихов М.Б., профессор, доктор экономических наук,
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье приведена характеристика основных экономико-математических моделей для анализа финансовых потоков.

Ключевые слова: экономические модели, финансы, потоки денежных средств.

Экономико-математические модели, используемые в настоящее время для анализа финансовых потоков, оборота финансовых ресурсов в финансово-кредитной сфере можно разделить на два основных вида: *теоретические* и *конкретно-экономические*.

Теоретические модели являются системами математических соотношений, представленных в общем виде и описывающих взаимосвязи в финансовой системе в соответствии с той или иной теоретической концепцией. Они предназначены для анализа самых общих закономерностей формирования и распределения финансовых ресурсов, кроме того, их разработка – необходимый отправной момент при создании конкретно-экономических моделей.

В отличие от теоретических, *конкретно-экономические модели* предназначены для исследования той или иной финансово-экономической системы в данных условиях ее функционирования. Взаимосвязи моделей этого вида определяются не только качественно, т.е. структурой и номенклатурой рассматриваемых факторов, но и количественно, через статистическую квантификацию параметров соотношений.

Из всего многообразия конкретно экономических моделей можно выделить как отдельный тип *эконометрические модели*. Основной отличительной особенностью этих моделей является применение вероятностных методов количественной оценки параметров взаимосвязей. Структурными элементами эконометрической модели служат регрессионные уравнения, описывающие с определенной вероятностью динамику финансово-экономической системы и отдельных ее частей через изменения определяющих происходящие в ней процессы показателей.

Модели этого типа получили в настоящее время наибольшее распространение в экономико-математическом моделировании финансово-кредитной системы как в области научных исследований, так и для решения практических проблем. В основе данной тенденции лежит вероятностный характер реализации финансово-экономических закономерностей.

Основным положительным качеством эконометрических моделей является то, что они тесно связаны с конкретной экономикой и позволяют проследить функционирование как финансовой системы в целом, так и отдельных ее частей. Структура модели с определенной степенью точности отражает реальную структуру взаимосвязей в финансовой системе, сложившуюся за расчетный период. Сравнительный анализ моделей, рассчитанных на базе разных периодов, позволяет проследить характер изменения ее внутренних связей, проверить приемлемость тех или иных теоретических концепций, заложенных в структуре модели.

Модели этого типа обладают относительной автономностью функционирования, т.е. они могут быть составлены как замкнутые системы. В этом случае динамика экономических переменных будет формироваться под воздействием эндогенных связей, а не внесистемных факторов или, по крайней мере, они будут испытывать лишь незначительное воздействие экзогенных переменных на общую динамику системы.

Эконометрические модели позволяют оценить влияние отдельных экономических факторов на изменение финансовых потоков, дать количественный и временной анализ эффективности финансово-кредитной политики. Они дают возможность соизмерить роль общего и случайного в реализации законов формирования финансового оборота, произвести сопоставление альтернативных теоретических концепций. Соответствующий выбор расчетной базы модели и ее структуры позволяет использовать эконометрические модели в качестве инструмента прогнозирования.

Основные недостатки моделей этого типа определяются вероятностным характером составляющих их связей, что существенно снижает адекватность модели к расчетной базе усложняет ее применение для исследований за пределами базового периода.

Статистическое требование достаточной длины выборок переменных для расчета корреляции и регрессии приводит к тому, что уникальные явления в каком-либо периоде внутри расчетной базы (например, резкое изменение курсов валют, процентных ставок и т.п.) искажают характер взаимосвязей в модели.

Свойство эконометрических моделей мультиплицировать случайные ошибки уравнений и неустойчивость параметров уравнений значительно усложняет применение таких моделей для долгосрочного и среднесрочного прогнозирования. Это связано с проблемой правомерности распространения установленных для расчетного периода закономерностей за его пределы при сохранении достаточной степени достоверности. Однако данное обстоятельство не исключает возможности применения аппарата регрессионного и корреляционного анализов в качестве вспомогательного инструмента при исследовании долгосрочных тенденций развития финансово-кредитной системы.

Наконец, главная сложность в использовании эконометрических моделей заключается в методологии их составления. Аппарат теории вероятностей и математической статистики нейтрален по отношению к экономическому содержанию рассматриваемых переменных. Возникающая при этом возможность установления так называемой "ложной" корреляции или, наоборот, отсутствие в уравнениях важных с экономической точки зрения детерминантов описываемого процесса выдвигают на первый план необходимость предварительного качественного анализа формализуемых взаимосвязей с позиций экономической теории.

Литература

1. Варнаева Н.Е. Оптимизация денежных потоков организации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. № 4-2. – С. 72-75
2. Гулакова О.И. Общественная эффективность крупных инфраструктурных проектов, методика и практика. // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2013. – № 2. – С. 14-27
3. Ковалева Н.А. Модели оптимизации потоков денежных средств // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2015. - № 2. - С. 52-53



**Региональные финансы:
риски и препятствия модернизации**

ПРЕДПОСЫЛКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Абдуганиева Г. К., старший преподаватель Ташкентский государственный экономический университет. Ташкент.

Аннотация. Статья посвящена предпосылкам реформирования пенсионной системы Республики Узбекистан. Рассматриваются демографические особенности Узбекистана, влияющие на финансовую устойчивость пенсионной системы.

Ключевые слова: Пенсионная система, повышение пенсионного возраста, Внебюджетный пенсионный фонд, Концепция реформирования системы государственного пенсионного обеспечения.

Узбекистан является государством с растущим населением. Рост численности населения по состоянию на 1 октября 2018 года составила 33,08 млн. человек. По числу жителей Узбекистан занимает третье место среди стран СНГ, уступая только России и Украине. Средний возраст жителей составляет 25-30 лет, что свидетельствует о потенциальных возможностях благоприятного развития демографической ситуации.

Основным мотивом, побудившим к реформе пенсионной системы для Узбекистана основанном на страховых принципах, послужили социально-демографические тенденции, которые увеличивают пенсионную нагрузку на работающее население и несут серьезную угрозу финансовой устойчивости обеспеченности государственных пенсионных систем.

Демографические процессы оказывают непосредственное влияние на социально-экономическое развитие страны. Эти процессы, наблюдаемые в республике, являются следствием не только демографической ситуации в начале 1990-х годов (высокая рождаемость, приверженность к традициям многодетности), но и социально-экономических реформ, происходивших в годы независимости. Демографическими особенностями Узбекистана, влияющими на финансовую устойчивость пенсионной системы, являются:

-высокий уровень рождаемости. В январе-сентябре 2018 года было зарегистрировано 553,4 тыс. родившихся детей, соответственно коэффициент рождаемости на 1000 населения составил 22,5 промилле и, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, увеличился на 0,8 промилле (за январь-сентябрь 2017 года – 21,7 промилле).

-высокая плотность проживания населения в отдельных регионах, чередующаяся с территориями с низкой плотностью проживания. По состоянию на 1 октября 2018 года наибольшая численность населения наблюдалась в Самаркандской – 3,77 млн. человек (доля в общей численности

населения республики 11,4%) и Ферганской – 3,66 млн. человек (11,1%) областей, а наименьшая – в Сырдарьинской – 825,8 тыс. человек (2,9%) и Навоийской – 969,7 тыс. человек (2,5%) областях.

-преобладание городского населения над сельским. Численность городского населения на 1 октября 2018 года составила 16110,0 тыс. человек (50,6 % от общей численности населения), сельского населения – 15697,0 тыс. человек (49,4 %).

-высокий уровень внешней трудовой миграции. К примеру, в РФ по официальным данным находится более 2,5 млн. граждан Узбекистана. Но ввиду отсутствия межгосударственного соглашения о двухстороннем освобождении от уплаты взносов в Пенсионный фонд с РФ Пенсионный фонд Республики Узбекистан недополучает как минимум 585 млн. дол США (13% от доходов ПФ).

С точки зрения существующих демографических характеристик, в частности, коэффициента зависимости для пожилого населения (количество людей пожилого возраста приходящегося на 100 человек в трудоспособном возрасте), пенсионная система Узбекистана находится в настоящее время в значительно более благоприятных условиях, чем пенсионные системы большинства других стран. Последние два десятилетия рост средней пенсии опережает как рост средней зарплаты, так и рост номинального ВВП на душу населения.

Однако динамика превышения роста населения над ростом численности пенсионеров не благоприятная с точки зрения обеспечения устойчивости пенсионной системы носит временный характер. В ближайшие 5-6 лет численность пенсионеров по возрасту начнет расти опережающими темпами, что означает существенное повышение нагрузки на пенсионную систему.

Реформа пенсионной системы, начатая Правительством Узбекистана в 2004 г. не предусматривала мер по повышению пенсионного возраста. Начиная с 2004 г., в Узбекистане осуществляются последовательный перевод государственной пенсионной системы на накопительные принципы финансирования, а начиная с 2007 года, была внедрена страховая пенсия, основанная на учете размеров страховых взносов. Все это было проведено в целях формирования значительных пенсионных накоплений, что позволило бы снизить финансовую зависимость пенсионной системы от соотношения численности между лицами трудоспособного возраста и пенсионерами и тем самым существенно повысить ее устойчивость перед неблагоприятными демографическими изменениями.

За последние десять лет правительством не раз предпринимались попытки модернизировать пенсионную систему. Но, к сожалению, все возможные варианты решения финансовых проблем пенсионной системы в Узбекистане, не дали ощутимого эффекта. Все это обуславливает необходимость провести коренную реформу пенсионной системы.

Повышение пенсионного возраста является одним из способов поддержания уровня пенсионного обеспечения при уменьшении соотношения численности плательщиков и пенсионеров. Прогноз демографической ситуации показывает, что темпы роста численности населения пенсионного возраста превышают темпы роста численности населения трудоспособного возраста, в результате чего на 2018–2025 годы, ожидается рост доли населения пенсионного возраста на 1,2 миллиона человек. Это в свою очередь ухудшит финансовое состояние пенсионной системы, так как темпы роста расходной части пенсионного фонда превысят темпы роста его доходной части.

В большинстве бывших республик Советского Союза - пенсионный возраст уже подняли. Например, в Казахстане пенсионный возраст для мужчин составляет 63 года, а возраст женщин будет доведен до 63 лет, с поэтапным его увеличением на 6 месяцев каждый год. В Кыргызстане и Таджикистане, право выхода на пенсию по возрасту для мужчин установлено в 63 года, а для женщин - в 58 лет. В Туркменистане пенсионный возраст составляет 62 года для мужчин и 57 лет для женщин.

В апреле 2018 года Внебюджетным пенсионным фондом был выдвинут проект Концепции реформирования системы государственного пенсионного обеспечения. В Концепции одним из ключевых моментов решения проблем стало предложение о поэтапном повышении пенсионного возраста выхода на пенсию в среднем от 3 до 5 лет. Если в настоящее время женщины в Узбекистане уходят на пенсию в 55 лет, а мужчины - в 60 лет, то в скором времени пенсионный возраст для мужчин должен составить 63 года, а для женщин - 58 лет.

Предложено в частности, увеличение необходимого минимума трудового стажа довести на первом этапе реформ до 10 лет, увеличивая его на год, начиная с 2019 года, а пенсионный возраст повышать каждый год на 6 месяцев, начиная с 2022 года, с доведением его до 58 лет для женщин и 63 лет для мужчин.

Действующая в настоящее время пенсионная система дает возможность лицам, имеющих не менее 7 лет стажа, получать пенсии, несмотря на то, что они вносят минимальный вклад в формирование доходов Пенсионного фонда за весь период своей трудоспособности. Кроме того, экспертами Минфина было подсчитано, что при среднем уровне заработка разница в размере пенсии сотрудника, имеющего 30-летний стаж работы, и работника, имеющего 10-летний стаж работы, составляет очень маленькую разницу, порядка 200 тысяч сумов.

Все это говорит о необходимости увеличения минимального требуемого стажа для назначения пенсии по возрасту с 7 лет до 15 лет, согласно Конвенции международной организации труда. Ранее в Олий Мажлисе республики уже предлагали повысить минимальный требуемый стаж работы с 5 до 10 лет.

В настоящее время, правительством были возвращены нормы социальной справедливости, которые были отменены много лет десятием назад.

Так, например, благодаря Указу Президента от 28.12.2017 г. № УП–5291 «О дополнительных мерах по созданию благоприятных условий отдельным категориям пенсионеров, осуществляющих трудовую деятельность» в Узбекистане с 1 октября 2018 года всем работающим пенсионерам начали выплачивать пенсии в полном размере. Также намечается увеличение размера выплачиваемой пенсии одиноким пенсионерам, проживающим в интернатах и пансионатах для престарелых и инвалидов, введены пособия в фиксированных размерах лицам с инвалидностью III группы.

В дальнейшем намечается увеличение размера пенсии за каждый полный год стажа работы сверх 35 лет на 2% от среднемесячного заработка и будут установлены надбавки к пенсиям женщин, имеющих право выхода на пенсию в 54 года, но оформивших пенсию позже общеустановленного возраста.

Кроме того будут оптимизированы списки отраслей и профессий, дающих право на льготную пенсию.

Правительством также предусмотрено доведение размера среднемесячного заработка, принимаемого для исчисления пенсии, с 8-кратного до 12-кратного минимального размера заработной платы, установленной законодательством на дату, с которой назначается пенсия. При этом гражданам, достигшим пенсионного возраста, но не имеющим необходимого трудового стажа, планируется предоставить право уплаты в разовом порядке суммы страховых взносов в Пенсионный фонд за каждый недостающий месяц стажа при расчете государственных пенсий. Эта мера, отмечают эксперты, будет очень востребована, так как на сегодняшний день порядка 55% новых назначений приходится на пенсии с неполным стажем работы.

Таким образом, в отечественной пенсионной системе необходимо разработать программу долгосрочного развития пенсионной системы, обеспечивающую социально приемлемый уровень пенсий по сравнению с заработной платой.

Литература

1. Закон Республики Узбекистан от 03.09.1993 г. № 938-ХП. О государственном пенсионном обеспечении граждан.
2. Закон Республики Узбекистан от 02.12.2004 г. № 702-П. О накопительном пенсионном обеспечении граждан.
3. Указ Президента Республики Узбекистан от 28.12.2017 г. № УП–5291 «О дополнительных мерах по созданию благоприятных условий отдельным категориям пенсионеров, осуществляющих трудовую деятельность»

О РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА В НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Воронов М.В., д.т.н., профессор, заведующий кафедрой
Московский государственный психолого-педагогический университет

Аннотация. Рассматривается модель регионального вуза получившего статус автономной государственной организации. Предлагаются механизмы превращения такого вуза в научно-образовательный инновационный интеллектуальный центр региона.

Ключевые слова: университет, автономная организация, эффективность, инновации, кафедра.

В настоящее время государство как учредитель находящихся в его ведении вузов осуществляет их бюджетное финансирование явно в недостаточном объеме, в частности не обеспечивает вузы на надлежащем уровне необходимым и современным оборудованием; оплата труда преподавателей из бюджетных источников не соответствует уровню их квалификации и затратам труда; состояние вузовской инфраструктуры остро нуждается в подержании на более высоком уровне. Как следствие, вузы стремятся найти новые возможности улучшить свое финансовое состояние.

Сложилась ситуация, когда потребности аккумуляции интеллектуальных ресурсов вошли в противоречие со сложившимися организационными формами деятельности вузов. В качестве одной из мер на пути сглаживания этого противоречия стала возможность преобразования университета в автономное по форме государственно учреждение. После такой трансформации вуз получает дополнительную экономическую самостоятельность, а также возможность по собственному усмотрению распоряжаться средствами, получаемыми от внебюджетной образовательной и исследовательской деятельности [1].

Следует подчеркнуть, что преобразование университета в автономное учреждение не есть их приватизация. Он сохраняет статус государственного, а их учредители — органы власти — право контроля и частичного распоряжения имуществом.

Конечно, целесообразность перехода к автономии организации не однозначна, существует множество «За» и «Против». В этом по поводу аналитики развернули полемику о плюсах и минусах этой организационной форме. Так отмечено, что одна из опасностей автономизации заключается в том, что освобождение собственника (государства) от субсидиарной ответственности по обязательствам университета оставляет его, а, следовательно,

и обучающихся беззащитными, в случае если, например, на имущество автономного учебного заведения будет наложено взыскание. Однако в законе установлены границы такого рода «свободы», в частности предусмотрены некоторые меры по контролю деятельности автономных учреждений. Так автономное учреждение не вправе без согласия собственника распоряжаться недвижимым и особо ценным движимым имуществом (без которого осуществление уставной деятельности будет затруднено).

Сделаем важное замечание: отменяется не бюджетное финансирование, а его сметная форма. Она заменяется субсидиями из бюджета и государственных внебюджетных фондов, которыми учебные заведения распоряжаются самостоятельно, и субвенциями — целевыми ассигнованиями для выполнения государственного заказа на образовательные услуги населению [2].

Ряд ведущих вузов страны (МГУ, СПбГУ, ФГУ и др.) перешли на автономию, поскольку их имидж и возможности по оказанию договорных услуг в большой мере обеспечивают их процветание, как государственных автономных организаций. Для других вузов ситуация не столь однозначна. Поэтому каждый конкретный университет, проанализировав свои возможности в сложившейся ситуации, должен ответить на вопрос: сможет ли он, будучи в новой организационной форме, так перестроить свою деятельность, чтобы используя открывающиеся при этом новые возможности (возможности автономной организации) обеспечить себе более устойчивое существование и ускоренное развитие?

В этой связи особое место занимают региональные университеты. Дело в том, что для регионов, в которых число вузов обычно невелико, а академические институты практически отсутствуют, движение по пути создания новых научных инновационных кластеров весьма проблематично. В таких регионах представляется целесообразным на базе региональных университетов, преобразованных в автономные государственные учреждения, сформировать научно-образовательные интеллектуальные центры региона, важной целью которых станет решение наукоемких задач данного региона или фирмы.

Такого рода центр должен обладать достаточным набором соответствующих специалистов и инструментов. Для обеспечения же на этом пути целенаправленности и результативности необходима высокоэффективная организация его деятельности. Более того, как показывает опыт, она является ключевой.

Основным подразделением центра является кафедра нового типа — опорная кафедра, представляющая собой достаточно крупный самостоятельный, в достаточной мере автономный внутривузовский научно-образовательный коллектив работников, способных самостоятельно и в содружестве вести эффективную научно-образовательную и инновационную деятельность по своему прикладному направлению.

По-существу, это развитие понятия подразделений, известных как базовая кафедра. Традиционно базовые кафедры создаются для использования внешних ресурсов (специалистов-практиков и ученых, а также современного оборудования, которыми располагают внешние организации) с целью повышения качества учебного процесса. Опорная же кафедра наряду с этими целями ориентирована на активную практическую деятельность по реализации наукоемких и сложных проектов (в первую очередь инновационных) с опорой на свои ресурсы. Таким образом, коллектив каждой опорной кафедры не только ведет традиционную научную и образовательную деятельность по своему направлению, но и активно взаимодействует со сторонними организациями, причем не только в области образования, но и совместного выполнения интеллектуально емких проектов. Она стремится обеспечить себе доминирующую роль в регионе при решении вопросов, касающихся сферы ее компетентности.

Опорная кафедра – основное автономное научно-образовательное подразделение по данному научному направлению, в рамках которого реализуется весь спектр функций центра, и на которую распространяется значительная доля возможностей и обязанностей автономной организации. Подчеркнем, что она не только обеспечивает учебный процесс по закрепленным дисциплинам, но ведет поиск, участвует в формировании и реализации соответствующих наукоемких проектов в интересах как государственных, так и иных внешних структур. Для этого она:

- Ведет поиск, участвует в формировании и реализации соответствующих наукоемких проектов в интересах как государственных, так и иных внешних структур,
- собирает знания о методах, технологиях и методиках, владеет ими, ведет собственные разработки в части их касающейся,
- Постоянно ведет активную подготовку своих научно-педагогических кадров способных и желающих выполнять поставленные перед ней задачи, ибо только в наличии кадров способных эффективно решать практические наукоемкие задачи, заложен успех проекта;
- Собирает знания о методах, технологиях и методиках, а также ведет собственные разработки в части ее касающейся, она способна эффективно применять их на практике. По мере своей деятельности сотрудники пополняют не только свой багаж, но формируют, обладающий необходимыми технологиями «цех» по реализации проектов;
- Создает и ведет соответствующий раздел информационного поля центра, где в общедоступной форме располагается информация о данном направлении. Эта информация не только может использоваться всеми иными подразделениями, она обеспечивает содержательное единство вуза в целом;
- Обладая внутривузовской «монополией» на учебно-методическое обеспечение соответствующих учебных дисциплин, участвует в

их преподавании на всех образовательных ступенях (от школы до аспирантуры). По своему направлению опорная кафедра является базой для повышения уровня практических знаний (практики, написания курсовых и дипломных работ) обучающихся, причем пространственно часть этой базы может находиться вне университета.

- обладает практически всеми правами и возможностями, которые вытекают из статуса автономной организации. Опорные кафедры являются своего рода хозрасчетными подразделениями университета. Это своего рода автономная организация внутри автономной государственной организации.

Опорные кафедры главные инициаторы и исполнители наукоемких проектов. Все остальные структуры университета (деканаты, управления, отделы и службы) должны (кроме своих прямых обязанностей) перейти к решению задач обеспечения и содействия их деятельности.

По-существу, опорная кафедра – цех по реализации наукоемких проектов. Наличие постоянных коллективов специалистов, активно занимающийся освоением новых знаний и умений, непосредственно участвующий и в реализации проектов и в образовательной деятельности — неперенное условие успешной деятельности центра. Обеспечить необходимый уровень мотивации для такого рода деятельности может и должна их относительная автономность. Вот здесь и потребуются разработка механизмов стимулирования деятельности сотрудников в целом и профессорско-преподавательского состава в первую очередь, включающих помимо достойного финансового вознаграждения, рост их самосознания, самовыражения и самодостаточности, обеспечение карьерного роста, создание действенного механизма повышения мотивации сотрудников.

Опорные кафедры целесообразно создавать в соответствии со структурными подразделениями управления региона (министерств, управлений и служб), поскольку в первую очередь такого рода кафедры создаются для решения их профильных наукоемких задач, выступая в качестве мозговых центров этих подразделений.

В каждом таком центре непременно создается и развивается единое информационное поле. В его рамках и на его базе осуществляется весь цикл управления всеми подразделениями и внутри каждого из них. Каждая опорная кафедра в свою очередь ведет соответствующий раздел этого поля, где в общедоступной форме располагается вся информация о данном направлении деятельности. Только наличие полной достоверной информации и базирующийся на ней всеохватывающий механизм автоматизированного управления обеспечат реальное повышение качества функционирования центра. Вот только некоторые замечания по этому поводу.

Фиксация полного «информационного портрета» деятельности центра (перманентный тотальный мониторинг) позволит реализовывать перспективные технологии «big data», в частности:

- Восстанавливать и анализировать всю историю произошедшего (ведь становятся известны все подлинные детали свершившихся событий);
- Вести широкие исследования центра и его партнеров (имеется обширный и удобный для научной обработки статистический материал);
- На базе этих данных могут выполняться серьезные диссертационные исследования, ведь технологии «big data» весьма перспективны для решения практических задач построения систем искусственного интеллекта.
- Оперативно смогут выработать более обоснованные управленческие решения.

Итак, превращение регионального университета в научно-образовательный интеллектуальный центр решающих наукоемкие проблемы региона и отдельных фирм лежит через преобразование университета в автономное по форме государственное учреждение.

Литература

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов». От 10.02.2009 ФЗ-18.
2. Табачникас Б.И. ВУЗ как автономное учреждение: «за» и «против» // Проблемы современной экономики. - № 1 (33). - 2010.

ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Ильина А.А., магистрантка 2-ого курса
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные способы государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка.

Стремительное развитие малого и среднего предпринимательства является одним из важных факторов роста валового регионального продукта.

Значение субъектов малого бизнеса для экономического развития страны и региона определяется следующими факторами:

- способность создания новых рабочих мест;
- увеличение дохода бюджета всех уровней;
- формирование конкурентной среды, наполнение рынка товарами и услугами;
- ускорение инновационных процессов, чем на крупных предприятиях.

Предприятия малого бизнеса играют большую роль в экономике г. Калуги и Калужской области. В 2014 году Калужский регион занял 10 – е место среди российских регионов, где наиболее развиты благоприятные условия для развития субъектом малого предпринимательства по итогам результатов исследования «Предпринимательский климат в России: Индекс Опоры 2014».

В 2017 года количество субъектов малого и среднего предпринимательства составило 40430, из которых 38379 – микропредприятия (95%), 1914 – малые предприятия, 137 единиц – средние предприятия. Оборот товаров (работ, услуг) (с учетом деятельности индивидуальных предпринимателей) составил 249,5 млрд. рублей, что составило 30,2 % от общего объема оборота всех предприятий и организаций Калужской области. [2]

Одним из направлений деятельности в Калужской области является развитие новых основ роста экономики, координации, поддержки субъектов инновационной деятельности и инфраструктуры, стимулирования инновационной активности.

Калужская область занимает 6-е место в рейтинге инновационного

развития субъектов Российской Федерации, 2-е место по показателю "Качество инновационной политики регионов», а также входит в топ 5 лидеров в рейтинге субъектов России, активно содействующих инновационному развитию экономики по итогам независимых оценок национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к вопросам местного значения городского округа отнесено содействие развитию малого и среднего предпринимательства, что также утверждено Уставом муниципального образования «Город Калуга». Постановлением Городской Управы города Калуги от 28.11.2013 № 368-п утверждена муниципальная программа муниципального образования «Город Калуга» «Экономическое развитие». Пути развития малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Город Калуга» - вот главная задача данной программы. Также она направлена на создание благоприятных условий для успешного развития предпринимательства, на повышение эффективности и социальной направленности экономики муниципального образования «Город Калуга».

Постановлением Правительства Калужской области от 31.12.2013 года №755 (ред. 18.03.2016 года) утверждена государственная программа «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области». Основной целью и задачей этой программы является повышение активности и развития малого и среднего предпринимательства, а также развитие стратегии поддержки инновационной деятельности. [1]

В Калужской области за период 2010 - 2017 года созданы бизнес-инкубаторы, являющиеся основными элементами региональной инновационной системы, которые регулярно оказывают услуги по консультированию в различных вопросах предпринимательской деятельности; консультированию безработных по программе самозанятости населения; обучению основам бизнеса и предпринимательства.

В 1993 году в Калужской области создан Государственный Фонд поддержки предпринимательства. Деятельность Фонда нацелена на создание и развитие системы поддержки малого бизнеса. Фонд оказывает два основных вида поддержки: финансовая и нефинансовая. К финансовой поддержке относится предоставление микрозаймов и займы на развитие бизнеса по льготным процентным ставкам. К нефинансовой поддержке относится постоянное и системное консультирование субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам осуществления предпринимательской деятельности.

В феврале 2018 года создано Государственное автономное учреждение Калужской области «Агентство развития бизнеса» (ГАУ КО «АРБ»), оно является подведомственной организацией министерства эко-

номического развития Калужской области. Основной деятельностью агентства является подбор инвестиционных площадок; получение исходно-разрешительной документации; привлечение финансирования; получение мер государственной поддержки; продвижение продукции на внешних и внутренних рынках; размещение проектов; земельное и имущественное право; проектирование и строительство; налогообложение; финансы; бухгалтерский учет; государственная поддержка; сельское хозяйство; маркетинг; экспорт; регистрация юридических лиц; разработка бизнес-планов; проведение маркетинговых исследований; формирование пакета документов для участия в государственной поддержке; разработка презентаций.

Структурным подразделением Государственного автономного учреждения Калужской области «Агентство развития бизнеса» является Центр поддержки предпринимательства Калужской области. Повышение информированности субъектов малого и бизнеса, организаций инфраструктуры поддержки о действующих мерах поддержки в Калужской области, а также повышение общего уровня предпринимательской грамотности и обеспечение СМСП необходимой информацией для ведения бизнеса – это основная цель центра.

Еще одним структурным подразделением Государственного автономного учреждения Калужской области «Агентство развития бизнеса», осуществляющий поддержку и помощь по развитию субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих поставки товаров на экспорт, является Центр координации поддержки экспорта ориентированных субъектов малого и среднего бизнеса. Основная цель деятельности - создание эффективного содействия и продвижения калужских предприятий на рынки других стран, а также стимулирование и вовлечения субъектов малого и среднего предпринимательства во внешнеэкономическую деятельность.

АО «Агентство инновационного развития - Центр кластерного развития Калужской области» (АО «АИР-ЦКР») выполняет сопровождение инновационных проектов от момента их создания до выхода на высокий уровень производства, содействует инновационному развитию Калужской области, формирует благоприятную среду для возникновения и реализации инноваций, повышает конкурентоспособность региональных компаний, создает экосистемы развития инновационного бизнеса в Калужской области.

Уже много лет среди представителей предпринимателей города Калуги проводится конкурс. В период с 2002 по 2011 годы он проходил под названием «Лучший предприниматель города Калуги», по результатам которого предприниматели отмечались за эффективную предпринимательскую деятельность, улучшение условий труда и создание новых рабочих мест, за участие в социальных программах, дебют года (новый товар, услуга, торговая марка). В 2012 году конкурс получил новое название - «Бизнес-успех». Это решение было принято потому, что, главным образом

оценивается успешная деятельность всего предприятия, опыта, компетенций, усилий всего его коллектива. Главной задачей органов самоуправления является поддержка субъектов малого и среднего бизнеса. Но такая поддержка невозможна без конструктивного диалога между предпринимательским сообществом и властью. Конкурс «Бизнес-успех» является одной из форм такого диалога. Конкурс дает возможность увидеть тех, кто добился успехов в своем деле, систематизировать положительный опыт работы успешных предпринимателей для дальнейшего его распространения и привлечения населения города к предпринимательской деятельности. Данный конкурс – один из механизмов стимулирования развития предпринимательства, формирование благоприятного общественного мнения о предпринимательстве, как виде деятельности, направленного на благо общества. Победители конкурса имеют право на получение субсидии из городского бюджета для компенсации части затрат на приобретение оборудования, на уплату процентов по кредитам, по договорам аренды помещений, на рекламу, что, считаем, придаст дополнительный импульс в достижении поставленных целей организации.

На территории Калужской области и муниципального образования «Город Калуга» развёрнута и осуществляет деятельность инфраструктура поддержки малого предпринимательства, в состав которой входят организации, представляющие органы государственной власти и местного самоуправления, коммерческие и некоммерческие организации различных форм собственности, которые в рамках своей основной деятельности оказывают субъектам малого и среднего предпринимательства различные услуги.

Литература

1. Государственная программа Калужской области «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» [Электронный ресурс]: постановление Правительства Калужской области от 31 декабря 2013г. №755.- Доступ из справ. Правовой системы «КонсультантПлюс». Версия Проф.-Загл. с экрана.
2. Калужский орган региональной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://kalugastat.gks.ru/>. Дата обращения:26.09.2018
3. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/ACTIVITY/sections>
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 26.07.2017)

РИСКИ И ПРЕПЯТСТВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УЗБЕКИСТАНА

Маннопов А.А., Ташкентский государственный экономический университет

Руководитель **Эргашева Ш. Т.**, к.э.н., профессор,
Ташкентский государственный экономический университет,
г. Ташкент, Узбекистан

Аннотация. В работе рассмотрены проблемы развития и достижения управления инновационными проектами экономики сельского и водного хозяйства Узбекистана, а также актуальность ускорения развития источников финансирования сельского хозяйства.

Ключевые слова: риск, экономика, сельское хозяйство, финансирование, банковский кредит, контроль, фермерское хозяйство.

Известно, что, проведенные за годы независимости реформы заложили прочный фундамент национальной государственности и суверенитета, обеспечения безопасности и правопорядка, неприкосновенности государственных границ, верховенства закона, надежной системы защиты прав и свобод человека, межнационального согласия и религиозной толерантности в обществе, создали достойные условия для жизни и реализации потенциала Узбекистана. Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития страны, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны.

В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни, утверждена президентом Республики Узбекистан 7 февраля 2017 году разработанная по итогам комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей республики вопросов, анализа действующего законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта Стратегию действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах, предусматривающую в том числе проведение структурных преобразований и в сельском хозяйстве.

Республика Узбекистан расположена в междуречье Амударьи и Сырдарьи. Свыше 70% территории приходится на равнины, межгорные и речные долины, степи и пустыни. Земледелие здесь основано на орошении. 96% продукции сельского хозяйства здесь получают с орошаемых земель и

более 60% населения республики проживает в сельской местности, сельское хозяйство обеспечивает рабочими местами около 33% трудоспособного населения республики. Основным лимитирующим фактором дальнейшего расширения орошаемой пашни является ограниченность водных ресурсов.

Согласно данным представленным в отчете, реализация мер по углублению структурных преобразований, стимулированию и поддержке предприятий реального сектора в осуществлении модернизации и активной диверсификации ведущих отраслей промышленности, укреплению материально-технической базы и инфраструктуры сельского хозяйства, ускоренному развитию современных видов услуг способствовала росту в 2016 году валового внутреннего продукта на 8%, промышленной продукции – на 8,0%, продукции сельского хозяйства – на 6,8% и подрядных строительных работ – на 17,8% [1, 7].

Финансирование аграрного сектора осуществляется недостаточно, если оценивать значение сельского хозяйства в масштабе всей экономики страны. Доля сельского хозяйства в совокупном объеме всех инвестиций в основной капитал имеет тенденцию к сокращению, если в 1999 г на аграрный сектор приходилось 8,2%, то в 2016 году этот показатель составил 4,7%. В распределении иностранных инвестиций наблюдается аналогичная ситуация: если в 2016 году удельный вес сельского хозяйства составлял 5,9%, то в 2017 году он составил лишь 3,1%. При такой тенденции сокращения уровня инвестиций в сельское хозяйство возникает проблема поиска альтернативных и дополнительных источников финансирования, а также формирования и принятия мер по стимулированию участия различных финансовых институтов в процессе кредитования сельскохозяйственных производителей. В рамках технического и технологического обновление сельского хозяйства в 2017 году: созданы новые интенсивные сады на площади 9,7 тыс. га и виноградники на 9,2 тыс. га, теплицы на 444 га, а также проведена реконструкция садов на площади 12,3 тыс.га и виноградников – на 7,5 тыс. га. В истекшем году введено 110 новых холодильных камер с объемом хранения плодоовощной продукции 76,5 тыс. тонн и модернизированы 4 холодильные камеры на 1,35 тыс. тонн. В результате принятых мер в 2017 году произведено 3361,3 тыс. тонн хлопка-сырца, 8176,6 тыс. тонн зерновых культур, 10128,1 тыс. тонн овощей, 2696,7 картофеля, 1853,1тыс. тонн бахчевых, 2746,2 тыс. тонн плодов и ягод, 1579,0 тыс. тонн винограда. поголовье крупного рогатого скота достигло свыше 11,6 млн. голов, произведено 2033,5 тыс. тонн мяса, 9028,2 тыс. тонн молока, 5526 млн. штук яиц [2].

В настоящее время основными источниками инвестиций в сельское и водное хозяйство являются бюджетные средства, средства Фонда закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, а также средства коммерческих банков, внебюджетных фондов, кредитных союзов и иностранных кредитных линий. Финансовые средства, полученные из этих источников, в основном используются в пяти направлениях: содержание

водного хозяйства; финансирование ирригационных и мелиоративных работ; финансирование закупок сельскохозяйственной продукции для государственных нужд; финансирование производства сельскохозяйственной продукции для собственных нужд производителей; финансирование лизинговых операций.

Еще одним способом финансирования сельского хозяйства из государственного бюджета являются различные, и, в частности, льготы, освобождение от налогов. В целях снижения затрат на производство сельскохозяйственной продукции и оказания государственной поддержки фермерским хозяйствам. Согласно этому постановлению предприятия ассоциации «Узагромашсервис» и альтернативные машинно-тракторные парки в порядке исключения освободили от уплаты таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление) при импорте сельскохозяйственной техники, комплектующих, запасных частей, сельскохозяйственных шин и ремонтных материалов, ввозимых по решениям Правительства, а также от налога на добавленную стоимость при реализации их сельскохозяйственным производителям и машинно-тракторным паркам, в том числе альтернативным; от уплаты налога на добавленную стоимость за работы и услуги, выполняемые по заявкам сельскохозяйственных предприятий. Всего в системе ассоциации «Узагромашсервис» 264 предприятия. За годы независимости значительно вырос объем механизированных услуг, оказываемых предприятиями «Узагромашсервис». В настоящее время на предприятиях системы ассоциации «Узагромашсервис» ведутся активные работы по достижению уровня темпов роста по оказанию механизированных, технических и сервисных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям% [7].

Актуальность ускорения развития альтернативных источников финансирования сельского хозяйства обусловлена наблюдающейся в последние годы тенденцией развития фермерского и дехканского хозяйства. После создания нормативно-правовой базы государственного регулирования АПК в Узбекистане применяется система льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей с использованием как бюджетных ресурсов, так и средств коммерческих банков. Фермерские и дехканские хозяйства финансируются коммерческими банками в основном за счет Фонда льготного кредитования. Так, данные по кредитом, предоставленным «АГРОБАНКОМ» наблюдается рост объемов кредитов сельскому хозяйству. Агробанк в процессе своей деятельности основное внимание уделяет вопросам финансирования реального сектора экономики, привлечения в банковский оборот свободных денежных средств населения, увеличения сети филиалов и клиентской базы, увеличения видов услуг, выполнения установленных основных параметров бизнес-плана и бюджета банка.

Необходимо отметить, что Агробанк, как один из самых крупных коммерческих банков республики, имеющий большой потенциал для развития, вносит весомый вклад во всестороннее развитие реального сектора экономики и особенно отрасли сельскохозяйственного производства.

В последнее время сложилась ситуация, при которой многие сельскохозяйственные предприятия являются неблагонадежными заемщиками. Это привело к тому, что оборотные средства пополняются, за счет собственных средств предприятий и краткосрочных (до 1 года) банковских кредитов, выдаваемых в большей части из фонда льготного кредитования АПК. При этом доля банковских кредитов остается ограниченной. В связи с этим можно рекомендовать такой механизм компенсации кредита, когда государство должно выплачивать средства не банку, а непосредственно сельскохозяйственному предприятию, взявшему кредит в банке по рыночной ставке. Тогда компенсация кредита может осуществляться не в начале срока кредитования, а в конце, что облегчит контроль за целевым использованием средств. Преимущество такой схемы заключается в увязке государственных субсидий на кредит и средств предприятий в определенной программе (например, в программе совершенствования структуры производства). Необходимо дополнить существующий механизм субсидирования процентной ставки по кредиту и части самого кредита.

При этом гарантирование возврата кредит может способствовать решению нескольких задач: появится возможность обеспечения кредита; количество банков, предоставляющих кредит под гарантии, может заметно возрасти; сократятся бюджетные расходы на формирование фонда льготного кредитования (эти средства можно перераспределять на другие нужды сельского хозяйства, в частности, на долгосрочные инвестиционные проекты); уменьшатся расходы на контроль за использованием средств фонда кредитования уменьшаться; снизится возможность использования средств бюджета не по назначению; частично перераспределятся риски не возврата кредитов - от государства к коммерческим банкам.

Для увеличения инвестиций в первую очередь необходимо повысить активность государства в этих процессах: государственные гарантии, наращивание объемов государственных инвестиций, их законодательная поддержка. В Налоговом кодексе следует предусмотреть льготы кредитным организациям, занимающимся инвестициями, поощрять создание инвестиционных компаний (инвестиционных банков). Наиболее реальным механизмом привлечения средств на обновление основных фондов представляются долгосрочные инвестиционные кредиты и лизинговые операции. В настоящее время 25-30% инвестиций в развитых странах приходится на лизинговые операции. И около 80% новых видов продукции производятся на оборудовании, взятом в аренду. Больше всего лизинговых инвестиций среди западноевропейских стран осуществляют Ирландия (46% от общего объема) и Англия (35,8%), а среди стран Восточной Европы - Чехия. Лизинг

(аренда) является формой среднесрочного и долгосрочного кредитования (от 3-х до 5-ти лет), предусматривает, прежде всего, покупку оборудования (основных фондов) при посредничестве специализированной лизинговой компании. Такой вид расчетов за технику позволит хозяйствам покупать дорогостоящие, но крайне нужные зерно- и кормоуборочные комбайны, тракторы, и т.п.

Еще одна прогрессивная форма кредитования, которой сегодня уделяется большое внимание, - долгосрочная ссуда (под ипотеку). Ипотечная ссуда, предоставляемая под залог (заклад) сельского недвижимого имущества, является одной из наиболее ранних форм кредита, которая по мере развития общественного производства концентрировалась в особых ипотечных банках. Ипотечную форму кредитования можно характеризовать по-разному. С одной стороны, ипотечная ссуда во многих странах мира рассматривается как один из основных источников инвестиционных ресурсов для сельского хозяйства, поскольку земля является привлекательным видом залога под банковскую ссуду. Да и банкам проще, не нужно оценивать реальную платежеспособность заемщика, анализировать обоснованность целевого назначения кредита, вести контроль за эффективностью используемых денежных средств.

Систему ипотечного кредитования следовало бы активизировать в регионах. Залоговые операции (выдача ссуды) должны осуществляться с учетом сложившихся форм собственности, природно-экономических условий, исторических и национальных традиций. При этом должен действовать жесткий порядок, согласно которому залог можно использовать только в целях получения долгосрочных ссуд (с процентной ставкой за кредит не более 3% годовых) сроком от 5 до 20 лет и непременно в инвестиционных целях.

Таким образом, изменения в системе кредитования аграрного сектора могут явиться важным фактором экономического развития агропромышленного производства страны и одновременно надежным рычагом государственного регулирования финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей. Важно, чтобы были созданы макроэкономические условия, при которых эти кредиты будут возвращены, а система сможет эффективно работать без государственной помощи.

В нашей стране разработан комплекс ресурсосберегающих и почвозащитных технологий, средств и вариантов механизированной обработки почвы, высокоурожайных, засуха и солеустойчивых сортов сельскохозяйственных культур для различных природно-климатических зон. Наши исследования показывают, что сложилась такая ситуация: хозяйствующие субъекты из-за слабой осведомленности и отсутствия финансовых средств, не внедряют научно-технические достижения и становятся хронически убыточными. Из-за того, что не обработан механизм стимулирования, внедрен-

ния, научно-технических достижений, сельскохозяйственные товаропроизводители терпят убытки. Необработанность экономического механизма стимулирования, внедрения, результатов научных исследований в сельскохозяйственное производство, слабая информированность фермеров и дехкан, сдерживают процесс выбора наиболее приемлемой для данного земельного надела ресурсосберегающей технологии, сорта и вида сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, внедрение вышеперечисленных рекомендаций позволит ускорить формирование класса собственников на селе устойчивой экономикой их активизацию в принятии в производственных и коммерческих решений. В перспективе всё это будет способствовать объединению мелких фермерских хозяйств более крупные специализированные фермерские хозяйства с развитой рыночной инфраструктурой.

Литература

1. Зиядуллаев У.С. Особенности финансирования экономики развивающихся стран международными финансовыми институтами // Российский внешнеэкономический вестник. - 2017. - № 11. - С. 19
2. Саидакбаров Х.Х., Саидова Д.Н. Направления развития сельского хозяйства в Республике Узбекистан // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. - № 2 (5). - С. 190
3. Салиев А.С., Файзуллаев М. Социально-экономическое развитие Республики Узбекистан за годы независимости // Социально-экономическая география. Вестник Ассоциации российских географов-обществоведов. - 2016. - № 1 (2). - С. 139
4. Салохиддинов Х., Эргашева З. Финансирование сельское хозяйственного производства в Узбекистане: достижения, проблемы и перспективы // Сборник избранных статей «Банки и финансовые рынки» Ташкент-2016.- С.19-32
5. Акционерный коммерческий банк «Агробанк» .- Режим доступа: - <http://www.agrobank.uz/ru/about/>
6. Министерство Финансов Республики Узбекистан. - Режим доступа: - www.finance.uz
7. Акционерная общества «Узагросервис». - Режим доступа: - <http://www.uzagroservice.com/>

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ПРОГРЕССИВНАЯ ФОРМА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Норикян Г.Р., магистрант 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В данной работе будет рассмотрено влияние патентной системы налогообложения на предпринимательскую деятельность в Калужской области.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, налог, патент, индивидуальные предприниматели, поступления в бюджет.

Патентная система налогообложения (ПСН) введена с 1 января 2013 года в отношении ряда видов деятельности, осуществляемых индивидуальными предпринимателями [3]. Этот специальный налоговый режим могут применять только индивидуальные предприниматели, ведущие свою деятельность в том регионе, где законом субъекта Российской Федерации принято решение о введении патентной системы налогообложения. ПСН призвана максимально облегчить жизнь ИП, она предусматривает освобождение предпринимателя от ряда налогов, является добровольной и может совмещаться с другими режимами налогообложения.

В Калужской области принят закон «О патентной системе налогообложения» № 328-ОЗ от 25.10.2012 г., который в соответствии со статьей 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации вводит в действие на территории области патентную систему налогообложения с 01.01.2013 г.

В целом, Калужская область является одним из наиболее развитых российских регионов с сформированной бизнес-средой европейского уровня. Этап становления и формирования высокого уровня начался порядка десяти лет назад. Регион являлся дотационным с массой предприятий, работающих на оборонный комплекс, не имея экспортоориентированных полезных ископаемых. Переломное значение имел курс на привлечение инвестиций в Калужскую область.

В период с 2003 по 2017 года было заключено 174 соглашения с инвесторами и инвестиционных проектов, включенных в реестр инвестиционных проектов, из них 17 в 2017 году. На основе данных соглашений было создано около 47 000 рабочих мест, из них 1 860 в 2017 году. В течение того же периода было открыто 94 предприятия. Что касается капитальных вложений, то в период с 2003 года по 2017 год в Калужскую область их было осуществлено на сумму 374,2 млрд рублей. [2]

С 2003 г. по 2017 г. предпринимательская активность в регионе претерпела различные изменения.

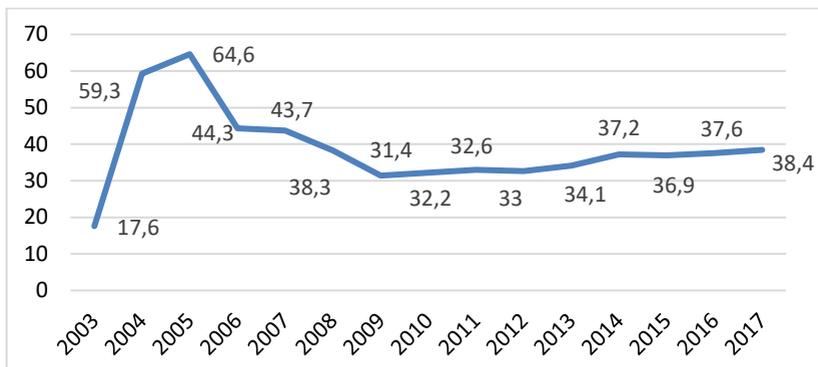


Рисунок 1. Количество индивидуальных предпринимателей за период 2003 – 2017 гг., тыс.

Из рисунка 1 следует заметить, что активность предпринимателей была на пике в 2005 г. далее идет снижение в 2 раза. Следует отметить положительную динамику относительно с 2013 года. Именно с этого года патентная система налогообложения была введена на территории области.

В первую очередь необходимо проанализировать, каким видам деятельности большинство индивидуальных предпринимателей отдает предпочтение. Тем самым, можно выяснить, по каким видам деятельности оформляется наибольшее количество патентов в Калужской области. Данные по количеству патентов, оформленных в Калужской области по различным видам деятельности представлены в таблице 1.

Таблица 1. Состав и структура патентов по различным видам деятельности, оформленных в Калужской области за период 2015 – 2017 гг.

	Период					
	Количество выданных патентов			Доля в общей структуре выданных патентов		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом	56	60	66	15,47	10,17	7,94
Сдача в аренду жилых и нежилых помещений, принадлежащих ИП на праве собственности	61	75	92	16,85	12,71	11,07
Розничная торговля	62	144	187	17,13	24,41	22,50
Другие виды деятельности	183	311	322	50,55	52,71	58,49
ВСЕГО:	362	590	486	100	100	100

Можно отметить общий рост количества оформленных патентов в Калужской области за период 2015 – 2017 гг. как в общем, так и в разрезе каждого отдельного вида деятельности.

Наибольшее количество патентов было оформлено по трем видам деятельности:

- оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом;
- сдача в аренду жилых и нежилых помещений, принадлежащих ИП на праве собственности;
- розничная торговля.

Кроме того, при анализе структуры оформленных патентов в Калужской области прослеживается очевидная динамика. Доля в общей структуре выданных патентов по основным видам деятельности снижается, и, наоборот, доля оформленных патентов по другим видам деятельности в периоде 2015-2017 гг. показывает положительную динамику. Это означает расширение диапазона видов деятельности, которым заняты субъекты предпринимательства. К тому же, это говорит о явном распространении использования патентной системы налогообложения среди индивидуальных предпринимателей в Калужской области.

Далее оценим доходы, поступающие от патентной системы налогообложения по данным видам деятельности в различные бюджеты Калужской области.

Проанализируем сумму поступлений от патентного налогообложения в Калужской области за 2015 - 2017 гг. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2. Доля поступлений от патентной системы налогообложения в структуре налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Калужской области за 2015 - 2017 гг.

Показатель	Период		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы консолидированного бюджета, млн. руб.	44256,91	46151,07	48328,59
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, млн. руб.	11,426	15,498	23,553
Доля налога, взимаемого в связи с применением ПСН в доходах бюджета, %	0,000258	0,000336	0,000487

Поступления по патентной системе налогообложения в 2015 г. занимают только 0,000258 % в структуре налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджет Калужской области или 11,426 млн. руб. В 2016 г. данный показатель составил 15,498 млн. руб. то есть 0,000336 % в структуре налоговых и неналоговых доходов региона.

В 2017 г. же показатель составил 23,553 млн. руб., что равняется 0,000487 % от объема поступлений в бюджет Калужской области.

Кроме того, можно отметить, что доля поступлений от патентной системы налогообложения в бюджеты Калужской области крайне мала. Однако на это есть объективные причины:

- 1) данный режим является сравнительно «молодым»;
- 2) патенты охватывают только малый сектор предпринимательской деятельности.

Подводя итоги, можно отметить, что несмотря на свой относительно недолгий срок существования патентная система налогообложения оказала большое влияние на деятельность индивидуальных предпринимателей. Это проявляется, в первую очередь, за счет увеличения количества индивидуальных предпринимателей на территории области и освоения ими широкого спектра видов деятельности и патентов, предусмотренных для них. Кроме того, влияние патентной системы налогообложения имеет место и на различные бюджеты Калужской области за счет стимулирования поступлений от малого бизнеса.

Литература

1. Власова Е.В., Боувер А.А. Влияние патентной системы налогообложения на развитие малого бизнеса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - №.8. - С. 16-20.
2. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>.
3. Федеральная налоговая служба // <http://www.nalog.ru/rn40>.
4. Федеральное казначейство // <http://www.roskazna.ru/>.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Сазонова Ю.Ю., магистрант 2 курса
Руководитель Мигел А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе рассматривается группа показателей, которые включены в методику оценивания эффективности использования налоговых льгот; вопросы экономической, социальной и бюджетной эффективности; оценивается прогресс в развитии мониторинга льготирования, выявляются «узкие места» методики и направления их решения.

Ключевые слова: налоги и преференции, налоговые льготы, оценка эффективности налоговых льгот, бюджетная эффективность, экономическая эффективность, социальная эффективность, инструменты налогового стимулирования.

Налоговые льготы и преференции нацелены на достижение таких целей, как социальное и экономическое благополучие, стимулирование налогоплательщиков, а это, в свою очередь, несомненно, оказывает влияние на увеличение объемов производства, создание новых рабочих мест и т.д.

Вышестоящие инстанции обращают внимание на то, что налоговые льготы не всегда имеют положительный итог, который можно связать с социально-полезной деятельностью. Зачастую, данные государством преимущества могут быть использованы в целях мошенничества, поэтому постоянный мониторинг и контроль является неотъемлемой частью данного процесса.

В идеале, от полученных льгот ожидают одновременный положительный результат бюджетной, экономической и социальной эффективности. На региональном уровне оценка эффективности налоговых льгот и преференций ведется по налогу на прибыль, налогу на имущество, а так же транспортному налогу.

На примере Калужской области проанализируем механизм льготирования, а так же оценим эффективность предоставляемых льгот.

В 2009 году вышло постановление Правительства Калужской области от 27.05.2009 № 212 «Об уполномоченном органе по вопросам предоставления налоговых льгот», для реализации которого в Калужской области был разработан порядок оценки бюджетной и социально-экономической эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот (понижения налоговой ставки). Согласно данному документу, обязанность по оценке бюджетной и социально-экономической эффективности

возлагается на отдел доходов (управление по доходам и отраслевому финансированию).

Заслуживают приоритетного внимания следующие вопросы: как реализуются на практике постулаты данного проекта, и каким образом учитывается всё то, что есть на самом деле, а так же как соотносятся полезность деятельности, которую осуществляет налогоплательщик с расходами бюджета от введения данного налога, а они довольно велики.

В Калужской области с каждым годом увеличивается сумма налоговых льгот, предоставленных налогоплательщикам, и при этом прогнозируется сохранение темпа и на последующие годы.

Таблица 1. Общая сумма налоговых льгот по Калужской области в период с 2015г. по 2017 г. [1,2,3]

Вид предоставляемых льгот	2015г		2016г		2017г	
	Млн. руб.	Рост, %	Млн. руб.	Рост, %	Млн. руб.	Рост, %
Налог на имущество	1685,5	-//-	2331,3	138	3331,8	142,9
Налог на прибыль	596,9	-//-	341,0	-0,57	749,5	219,7
Транспортный налог	35,5	-//-	36,7	103,3	39,4	107,3
Всего	2317,9	-//-	2709,0	116,9	4120,7	152,1

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что общая сумма налоговых льгот год от года неуклонно растет. По отдельным налогам рост достигает 50%. По сравнению с 2015 годом сумма налоговых льгот увеличилась на 16,9 п.п., а вот уже в 2016 году замечается резкий скачок на 52,1 п.п. Конечно же, в первую очередь такой большой скачок связан, как уже упоминалось ранее, с увеличением числа налоговых льгот и преференций.

Стоит отметить, что Министерство финансов Российской Федерации ведет активную деятельность по разработке единой методики оценивания налоговых льгот. В настоящий момент представлен проект данной методики с рекомендациями, однако, все муниципальные образования РФ имеют свои разработки в этой сфере, по которым и производят процесс оценивания и мониторинга налоговых льгот и преференций, как предоставленных, так и планируемых к предоставлению.

Посмотрим, какую бюджетную эффективность имеет бюджет Калужской области, и попытаемся ответить на вопрос: Являются ли предоставленные льготы эффективными и как их наличие отражается на бюджете области.

Таблица 2. Показатели бюджетной эффективности по Калужской области от предоставленных налоговых льгот за 2015-2017 г.г. [1,2,3]

Отчетный год	Налог на прибыль	Налог на имущество	Транспортный налог
2015	3591,3	19485,2	-
2016	2733,3	8986,6	-
2017	1724,7	8326,9	-

Таким образом, бюджет Калужской области получил положительный результат, причем он вырос на довольно крупную сумму, которая превышает расходы на предоставляемые льготы и тем самым перекрывают их. [4]

В приказе Министерства финансов Калужской области «О результатах оценки социально-экономической эффективности предоставленных налоговых льгот и понижении ставки налога на прибыль организаций», помимо бюджетной, так же рассчитаны социальная и экономическая эффективность, которые так же имеют склонность к увеличению своих показателей с каждым годом. Стоит отметить, что данные коэффициенты положительно влияют не только на бюджет самой области, но и на развитие экономики данного региона в целом. [6]

Обратим внимание на то, что государственный орган власти региона, ведущий деятельность по оценке эффективности льгот получает информации о суммах предоставленных льгот и преференций от ФНС России. Получая информацию из территориальных управлений, региональный орган власти, занимающийся оценкой эффективности льгот, не имеет возможности определить точный их размер по конкретному налогоплательщику, так как указанная информация отнесена в соответствии со статьей 102 НК РФ к налоговой тайне. [4]

Для того чтобы повысить качество оценки эффективности налоговых льгот предлагается следующее:

1) В НК РФ следует ввести норму, которая будет устанавливать как виды налоговых льгот, так и критерии их отбора. Предполагается, что оценка будет происходить не только по льготам, но и по преференциям.

2) Необходимо на федеральном уровне наладить связь между государственными органами субъектов Российской Федерации и территориальных налоговых органов, а именно, необходимо их обязать к «раскрытию» информации об объемах предоставляемых льгот по каждому конкретно налогоплательщику для проведения более детального анализа, целью которого является повышение экономического уровня региона и страны в целом. Для этого необходимо ввести соответствующие поправки в статью 102 НК РФ, разрешающие органам местного самоуправления доступ к информации о налогоплательщиках.

3) Так же предлагается внести поправки в НК РФ об отчетности

организаций и индивидуальных предпринимателей. Вышеуказанные лица, пользующие налоговыми льготами, должны предоставлять в соответствующие налоговые органы отчеты об их использовании.

4) Необходимо закрепить в НК РФ положение о принципе установления налоговых льгот и преференций соответствующими органами, тем самым произвести оптимизацию федеральных льгот по региональным и местным налогам.

5) Произвести анализ и дополнить методику оценки эффективности налоговых льгот общими критериями.

6) При расчете следует учитывать, связь между фактором и полученным эффектом, например, от введения льгот, от отмены льгот, от преференций, изменений в законодательстве и т.д.

7) В случае ликвидации организации или её реорганизации после истечения срока для предоставления льгот необходимо ввести норму взыскания потерь бюджета с учредителей соответствующих компаний.

8) Внедрять для поддержки экономики иные инструменты, например, кредитование, государственные социальные выплаты и т.д., которые носят адресный характер, а инструмент налоговых льгот использовать в чрезвычайных условиях.

Литература

1. Приказ Минфина Калужской области от 28.07.2015 №131 «О результатах оценки бюджетной и социально-экономической эффективности предоставленных в 2015 году налоговых льгот и понижения ставки налога на прибыль организаций».
2. Приказ Минфина Калужской области от 29.07.2016 №97 «О результатах оценки бюджетной и социально-экономической эффективности предоставленных в 2016 году налоговых льгот и понижения ставки налога на прибыль организаций».
3. Приказ Минфина Калужской области от 28.07.2017 №115 «О результатах оценки бюджетной и социально-экономической эффективности предоставленных в 2017 году налоговых льгот и понижения ставки налога на прибыль организаций».
4. Тюрина Т.С., Оценка эффективности налоговых льгот. // Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. – 2014.-с. 136-142
5. Соловьев И. Эффективность налоговых льгот как элемента корректировки налоговой политики государства // Налоговый вестник. - 2015. - №11. - С. 38–45.
6. Администрация Калужской области URL: <http://admoblkaluga.ru/sub/finan/>

ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Фасенко Т.Е., кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по научной работе Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, город Барнаул
Межина М. В., кандидат экономических наук, доцент Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, город Барнаул

Аннотация. В статье раскрываются основные формы поддержки малых форм хозяйствования по направлениям согласно программ реализованных на территории Алтайского края. Проведено исследование по доступности кредитных ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе для крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов в крае.

Ключевые слова: государственная поддержка, малые формы хозяйствования, сельхозтоваропроизводители.

В 2016 году поддержка малых форм хозяйствования в Алтайском крае осуществлялась в рамках реализации мероприятий ГП «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2013 – 2020 годы (подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования»), ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае» на 2016 - 2018 годы, ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» на 2016 - 2018 годы, ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае» на 2016 – 2018 годы по направлениям:

- поддержка кредитования малых форм хозяйствования;
- поддержка начинающих фермеров;
- поддержка развития семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств;
- поддержка развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Целевыми индикаторами выступали:

количество крестьянских (фермерских) хозяйств, начинающих фермеров, осуществивших проекты создания и развития своих хозяйств с помощью государственной поддержки;

количество построенных или реконструированных семейных животноводческих ферм;

количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получивших грантовую поддержку для развития материально-технической

базы;

увеличение объемов реализации сельскохозяйственной продукции (в том числе молока), собранного сельскохозяйственными потребительскими кооперативами у сельхозтоваропроизводителей;

количество созданных новых рабочих мест начинающими фермерами, семейными животноводческими фермами, сельскохозяйственными кооперативами, реализующих проекты создания и развития своих хозяйств с помощью государственной поддержки.

В 2016 году индикаторы по количеству грантополучателей начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм и сельскохозяйственных потребительских кооперативов выполнены. Невыполнение планового показателя, установленного в ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае» на 2016 - 2018 годы, по количеству созданных рабочих мест связано с тем, что период создания начинающими фермерами новых рабочих мест составляет 18 месяцев с момента получения гранта, то есть не совпадает с периодом отчетности (табл. 1).

Таблица 1. Выполнение целевых индикаторов по развитию малых форм хозяйствования в Алтайском крае

Наименование индикатора	План	Фактическое значение	Отклонение, %, п.п.
Индикаторы ГП «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2013 – 2020 годы (подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования»)			
Количество К(Ф)Х, начинающих фермеров, осуществивших проекты создания и развития своих хозяйств с помощью государственной поддержки, ед.	44	44	100,0
Количество построенных или реконструированных семейных животноводческих ферм, ед.	10	10	100,0
Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получивших грантовую поддержку для развития материально-технической базы, ед.	2	2	100,0
Увеличение реализации молока, собранного кооперативами у сельскохозяйственных товаропроизводителей, %	1	1	0 п.п.

Дополнительные индикаторы, представленные в ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае» на 2016 - 2018 годы, ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» на 2016 - 2018 годы, ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае» на 2016 – 2018 годы			
Количество созданных начинающими фермерами новых рабочих мест, ед.	75	42	56,0
Количество созданных в семейных животноводческих фермах (у грантополучателей) новых рабочих мест, ед.	12	103	в 8,6 раз
Количество созданных в сельскохозяйственных потребительских кооперативах, получивших грантовую поддержку, новых рабочих мест, ед.	6	26	в 4,3 раза

Общий объем субсидий, направленных на развитие малых форм хозяйствования в 2016 году, составил около 280,8 млн. рублей, в т.ч. из федерального бюджета – более 234,9 млн. рублей, краевого – более 45,8 млн. рублей. Из них 32,8% направлено на компенсацию процентной ставки по кредитам, привлеченным малыми формами хозяйствования, 23,5% - на поддержку начинающих фермеров, 27,4% - на развитие семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х, 16,2% - на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации (табл. 2).

Таблица 2. Объем государственной поддержки малых форм хозяйствования края в 2012 - 2016 годах, млн. руб.

Направление поддержки	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ
Поддержка кредитования малых форм хозяйствования	254	13,32	202,0	19,25	176,65	35,74	153,69	39,20	68,52	23,69
Предоставление субсидий К(Ф)Х на возмещение расходов, связанных с	0,5 3	0,2 9	1,0	0,50	0,45	0,30	0	0,20	х	х

Направление поддержки	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ	ФБ	КБ
оформлением в собственность земельных участков										
Поддержка начинающих фермеров	46,38	13,00	52,44	13,00	39,00	13,00	44,86	3,14	62,70	3,30
Развитие семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х	34,09	20,00	40,61	20,00	30,00	20,00	31,79	1,71	73,14	3,85
Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов	х	х	х	х	х	х	8,0	2,75	30,6	15
Итого	335,00	46,61	296,0	52,75	246,10	69,04	238,34	47,00	235	45,84

В 2016 году общий объем кредитов и займов, привлеченных малыми формами хозяйствования, принятых к субсидированию составил 3402,5 млн. рублей (с учётом переходящих кредитов и займов прошлых лет, по которым выплачивались субсидии), в том числе:

кредиты, привлеченные крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, включая индивидуальных предпринимателей – 958,8 млн. рублей;

кредиты, привлеченные сельскохозяйственными потребительскими кооперативами – 10,0 млн. рублей;

кредиты, привлеченные сельскохозяйственными организациями – 3,0 млн. рублей;

кредиты, привлеченные личными подсобными хозяйствами – 2430,7 млн. рублей (табл.3).

Основными причинами снижения кредитоспособности и развития кредитования малых форм хозяйствования являются недостаточность залоговой базы, усложнение процесса привлечения кредитов и удорожание заемного финансирования.

Государственная поддержка кредитования малых форм в 2016 году

предоставлена по 12470 договорам. В целях субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам малым формам хозяйствования в 2016 году перечислено более 92,2 млн. руб., в т.ч. из регионального бюджета – около 23,7 млн. рублей. Поддержка по данному направлению в сравнении с 2015 годом уменьшилась из федерального бюджета - в 2,2 раза, из краевого – в 1,6 раз. Доля субсидий, выплаченных по данному направлению, в общем объеме господдержки малых форм хозяйствования, уменьшилась с 67,6% (2015 г.) до 32,8% (2016 г.).

Таблица 3. Количество и размер кредитов, принятых к субсидированию по малым формам хозяйствования за 2008 - 2016 годы

Годы	КФХ, ИП, СПоК		ЛПХ		Малые формы – всего	
	кол-во договоров, ед.	сумма, млн. руб.	кол-во договоров, ед.	сумма, млн. руб.	кол-во договоров, ед.	сумма, млн. руб.
2008	1087	1903,1	22485	2150,2	23572	4053,3
2009	1250	2238,9	22569	2427,4	23819	4666,3
2010	1401	2423,4	23919	2675,8	25320	5099,2
2011	1498	2875,3	24916	2999,3	26414	5874,6
2012	1553	3170,4	24483	3168,8	26036	6339,2
2013	1185	2582,0	19541	2845,8	20726	5427,8
2014	1069	2468,2	17441	2903,3	18510	5371,5
2015	816	1928,5	15236	2786,2	16052	4714,7
2016	394	971,8	12076	2430,7	12470	3402,5

Субсидирование части процентной ставки по кредитам (займам) является важным механизмом поддержки малых форм хозяйствования, в особенности для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, так как иные категории малых форм хозяйствования имеют возможность получать поддержку по данному направлению в рамках других мероприятий ГП «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2013 – 2020 годы.

Кроме вышеуказанного, с целью обеспечения доступности кредитных ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов в крае работают некоммерческая организация «Алтайский гарантийный фонд» и некоммерческая организация микрокредитная компания «Алтайский фонд микрозаймов». Фонды являются частью системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, созданной в Алтайском крае.

За 2016 год НК «Алтайский гарантийный фонд» субъектам малого и среднего бизнеса в сфере развития сельского хозяйства предоставлено 13

поручительств на общую сумму 26,7 млн. рублей (в 2015 году 2 поручительства на сумму 5,0 млн. рублей).

Алтайским фондом микрозаймов в 2016 году сельскохозяйственным товаропроизводителям среднего и малого бизнеса было выдано 103 микрозайма на общую сумму 115,5 млн. рублей (в 2015 году – 157 микрозаймов на сумму 97,3 млн. рублей).

Существующая государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования позволяет увеличивать объёмы производства и реализации сельскохозяйственной продукции, производимой данными формами хозяйствования на селе, способствует развитию альтернативных видов деятельности сельского населения.

Следующим значимым направлением государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе в Алтайском крае является грантовая поддержка, осуществляемая с 2011 года. В 2011 году в рамках Губернаторского гранта по направлению «Семейная ферма» шесть крестьянских (фермерских) хозяйств края получили средства на развитие животноводческих ферм в общем объёме 7,0 млн. рублей

Грантовая поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств в крае в 2012 – 2016 годах предоставлялась в рамках реализации ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» и ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае». Гранты на развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов в крае предоставлялись в 2015 - 2016 годах в рамках реализации ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае».

В 2016 году гранты на общую сумму 188,59 млн. рублей предоставлены на реализацию 10 бизнес-проектов на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств, 44 начинающим фермерам и 2 сельскохозяйственным потребительским кооперативам (табл. 4).

Таблица 4. Грантовая поддержка малых форм хозяйствования в Алтайском крае

Наименование программы	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
	кол-во грантов	сумма, млн. руб.	кол-во грантов	сумма, млн. руб.	кол-во грантов	сумма, млн. руб.
ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных	8	54	10	60,6	10	77

Наименование программы	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	кол-во грантов	сумма, млн. руб.								
животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств»										
ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае»	40	59,38	44	65,44	35	52,0	32	48,0	44	66,0
ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае»	x						2	10,8	2	45,6
Итого	48	113,47	54	126,05	45	102,0	41	92,25	56	188,59

За 2012 - 2016 годы реализации ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае» одобрено 195 проектов начинающих фермеров по созданию и техническому оснащению крестьянских (фермерских) хозяйств. Из них: 100 проектов по развитию молочного скотоводства, 13 – мясо-молочного, 56 – мясного скотоводства, 19 – по овцеводству и козоводству, 7 – по коневодству, по одному проекту по кролиководству, пчеловодству и птицеводству. Победителями конкурсного отбора признаны начинающие фермеры из 46 районов края.

Высокую активность проявили фермеры Алтайского (16 грантополучателей), Чарышского (14), Волчихинского (13), Краснощековского (12), Троицкого (11) и Смоленского (10) муниципальных районов края. В рамках реализации бизнес-проектов в течение 2012 - 2016 годов за счет средств гранта и собственных средств начинающими фермерами приобретено:

- 344 единиц сельскохозяйственной техники, в том числе 84 трактора, 1 комбайн, 1 автомобиль, 212 единиц навесного и прицепного оборудования, 46 единиц оборудования для производства сельскохозяйственной продукции;
- 3 ангара для содержания скота, 66 мини-ферм для кроликов;
- 4753 головы крупного рогатого скота, 294 головы лошадей, 172 головы коз, 3279 голов овец, 20 кроликов, 200 пчелосемей, 6600 голов птицы.

По состоянию на 31.12.2016 г. в хозяйствах начинающих фермеров

содержится: 16499 голов КРС (из них – 10206 голов - КРС молочного направления, 6293 головы – КРС мясного направления), 10842 головы овец и коз, 1010 голов лошадей.

За 2012 – 2016 годы хозяйствами начинающих фермеров произведено 3292 тонны скота и птицы на убой (в живом весе), 23699 тонн молока; получено 749 млн. рублей выручки от реализации продукции. Начинающими фермерами создано 437 дополнительных рабочих мест в сельской местности.

В рамках реализации ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» за 2012 – 2016 годы грантовая поддержка оказана 45 фермерским хозяйствам на общую сумму 275,19 млн. рублей. Комиссией одобрены проекты крестьянских фермерских хозяйств из 31 муниципального района Алтайского края. Среди поддержанных проектов 30 – направлены на развитие молочного скотоводства, 14 - мясного и 1 – мясо-молочного.

Грантополучателями приобретено 5732 головы крупного рогатого скота, 94 единицы сельскохозяйственной техники и 166 единиц оборудования для ферм; произведена реконструкция животноводческих помещений на сумму 93,2 млн. рублей. Общая сумма финансирования заявленных бизнес-проектов семейных животноводческих ферм составила 479,95 млн. рублей. По состоянию на 01.01.2017 года в фермерских хозяйствах содержится 18668 голов КРС, в том числе 12862 головы молочного направления, 5807 голов - мясного.

Семейным фермам за 2012 - 2016 годы произведено 4553 тонны скота и птицы на убой (в живом весе) и 32910 тонн молока. Сумма выручка от реализации произведенной продукции составила около 2,2 млрд. рублей. Главами крестьянских (фермерских) хозяйств создано 324 рабочих места на селе.

Вместе с тем, по итогам 2012 – 2016 годов 9 районов края не приняли участие в конкурсах на предоставление грантов для фермерских хозяйств.

По итогам реализации мероприятий ВЦП «Развитие в Алтайском крае семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» и ВЦП «Поддержка начинающих фермеров в Алтайском крае» можно сделать следующие выводы:

- мероприятия по поддержке начинающих фермеров и развитию семейных животноводческих ферм востребованы в муниципальных образованиях края и способствуют созданию новых постоянных рабочих мест в сельской местности;
- поддержка начинающих фермеров стимулирует создание новых крестьянских (фермерских) хозяйств на основе личных подсобных хозяйств, ведущих товарное производство сельскохозяйственной продукции;
- мероприятия программ задают импульс развитию животноводства

в малых формах хозяйствования на селе;

- реализация мероприятий программ является мерой «зелёной корзины» и не попадает под ограничения в условиях членства Российской Федерации в ВТО.

Важным направлением поддержки малых форм хозяйствования на селе, решения вопросов импортозамещения является развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации.

В рамках ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае» за 2015 – 2016 годы грантовая поддержка предоставлена 4 сельскохозяйственным потребительским снабженческо-сбытовым кооперативам на общую сумму 56,35 млн. рублей; в том числе в 2016 году – 2 кооперативам на сумму 45,6 млн. рублей:

- сельскохозяйственному перерабатывающему, обслуживающему, снабженческо-сбытовому, потребительскому кооперативу «Дружба» (Целинный район). Деятельностью кооператива является закуп и переработка мяса крупного рогатого скота. Кооперативом реализуется масштабный проект по созданию с безотходным производством мини-завода по переработке мяса. Запуск оборудования осуществлен в феврале 2016 года. Проект рассчитан на 60 млн. рублей. За период с 01 февраля 2016 года по 31 декабря 2016 года средства гранта освоены на 88%: – приобретены материалы на строительство технологического оборудования для мясной промышленности, куплен трактор, специализированный автомобиль-фургон.

- сельскохозяйственному перерабатывающему снабженческо-сбытовому потребительскому кооперативу «Чарышагропродукт» (Чарышский район). Направление деятельности кооператива закуп и переработка мяса и молока. Объем средств, направленный на реализацию проекта, составил 20 млн. рублей. С грантовой поддержкой кооператив восстановил молокоприемный пункт в с. Маралиха, приобрел пять молоковозов. По состоянию на 31.12.2017 г. количество членов кооператива - 52.

В 2016 году в реестре сельхозтоваропроизводителей Алтайского края числится 2047 крестьянских (фермерских) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей*. В реализации государственной программы развития сельского хозяйства в прошедшем году принимали участие (являлись получателями субсидий) 1708 крестьянских (фермерских) хозяйств, включая ИП. Они являлись получателями субсидий практически по всем направлениям государственной поддержки, предоставляемой сельхозтоваропроизводителям края. Общий объем государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, включая ИП, в 2016 году составил 802,7 млн. рублей.

В прошедшем году в структуре поддержки фермерских хозяйств

края преобладают погектарные субсидии – 56,2%, гранты на развитие семейных животноводческих ферм и начинающим фермерам – 17,8%, субсидии на компенсацию процентной ставки по кредитам – 12,1%.

Литература

1. Межина М.В. Государственная поддержка малого бизнеса в Алтайском крае Стратегические направления развития АПК стран СНГ: материалы XVI Международной научно-практической конференции. Барнаул, 27 – 28 февраля 2017 г. В трех томах. Т. 1. – Новосибирск, СФНЦА РАН, 2017. – С. 149-151.
2. Межина М.В. Эффективность сельскохозяйственного производства как основа развития сельских территорий Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 6-й международной научно практической конференции, г. Барнаул, 25 июня 2014г./под общ. Ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Крыгина Е.С., магистрант 1-го курса
Костина О.И., к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе рассматривается зависимость поступления налоговых доходов в региональный бюджет Калужской области от инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: региональный бюджет, налог на прибыль организаций, налоговые доходы, инвестиции.

Бюджет имеет большое значение при формировании условий для устойчивого роста экономики территории. Одним из инструментов, с помощью которого государство проводит социальную и экономическую политику, является региональный бюджет. Он оказывает воздействие на развитие экономики региона, играет большую роль при решении социальных проблем с помощью бюджетного финансирования учреждений такие социальные сферы, как здравоохранения, социального обеспечения, жилищного строительства.

В свою очередь, поступление налоговых доходов в бюджет Калужской области служит конечным результатом увязки интересов всех хозяйствующих субъектов экономики с интересами региона, а также результатом самостоятельности субъекта в выборе способов и методов достижения стратегических целей и задач социального и экономического развития региона. Объем бюджетных средств региона влияет на эффективность и качество выполнения конкретных задач и функций социально-экономического развития территории [3, с. 408].

Инвестиции обеспечивают рост налоговых доходов Калужской области, за счет чего регион стал бездотационным. Налоговые поступления имеют достаточно большой удельный вес в структуре доходов бюджета и довольно значимы для региона.

Известно, что налоговые поступления являются основным источником формирования доходной части бюджета Калужской области.

По данным, представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что на протяжении 2015-2017 годов наблюдается положительная тенденция к росту доходов бюджета, что положительно влияет на экономическое развитие региона.

Таблица 1. Динамика доходов бюджета Калужской области за период 2015-2017 гг., млрд. руб.

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Налоговые и неналоговые доходы – всего, в том числе налоговые:	32,45	35,79	42,38
налог на прибыль организаций	6,4	8,23	13,15
НДФЛ	12,6	12,92	13,69
акцизы по товарам, производимым в РФ	7,95	8,78	9,25
налог на имущество организаций	4,62	3,84	3,77
транспортный налог	0,82	0,68	0,92
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	0,064	0,10	0,074
2. Безвозмездные поступления – всего	10,39	12,58	13,73
Итого доходов	42,84	48,37	56,11

Источник: составлено автором по данным [39]

Наибольший удельный вес в структуре доходов бюджета Калужской области занимают налог на прибыль организаций (23,44% в 2017 году), НДФЛ (24,4% в 2017 году) и акцизы по товарам, производимые в Российской Федерации (16,49% в 2017 году). Налог на имущество организаций и транспортный налог хоть и имеют меньший удельный вес в структуре доходов бюджета – 6,72% и 1,64% в 2017 году соответственно, но все же остаются весьма значимыми источниками доходов области.

Стоит заметить, что удельный вес налога на прибыль организаций (в 2015 году – 14,94%, в 2016 году – 17,01% и в 2017 году – 23,44%), а также его объем (в 2015 году – 6,4 млрд. рублей, в 2016 году – 8,23 млрд. рублей, в 2017 году – 13,15 млрд. рублей) в общем объеме доходов бюджета Калужской области за рассматриваемый период увеличивается. Это вызвано ростом предприятий, работающих на территории региона, а также расширением уже действующих компаний.

Основная цель бюджета Калужской области – реализация функции государственного управления на региональном уровне. Основным из направлений использования регионального бюджета является обеспечение устойчивого роста экономики региона. Бюджетное финансирование развития социальной и экономической инфраструктуры благоприятным образом сказывается на росте производственного потенциала, объемов реального производства и оборачиваемости капитала.

Таким образом, можно сказать, что в целом областной бюджет в последние годы направлен на решение социальных задач, реализацию экономически значимых программ и мероприятий, которые ориентированы на повышение жизненного уровня населения.

Экономической устойчивости и качественному улучшению социальной среды Калужской области способствует то, что в регионе поощряется дух экономической свободы и атмосфера предпринимательской активности, проводится четкая и ясная бюджетно-налоговая политика, целенаправленная работа по рациональному использованию научного и инновационного потенциала. Основой для создания среды, привлекательной для проживания населения области, является развитие разных отраслей экономики региона. Как известно, Калужская область является промышленно-ориентированным регионом

В сложившихся условиях риска и неопределенности от той или иной инвестиционной политики зависит очень многое, в том числе формирование бюджета Калужской области. Ведь инвестиции – это открытие новых предприятий, а значит и увеличение налоговых поступлений в бюджет Калужской области. Кроме этого, создание новых предприятий способствует сокращению числа безработных, а также увеличению валового внутреннего продукта [4, с. 57].

Известно, что на формирование доходов бюджета области прямое влияние оказывает объем инвестиций. Это проявляется в следующем: благодаря открытию новых предприятий возрастают объемы производства продукции в регионе, а следовательно, увеличивается и ВРП. Эти предприятия также обеспечивают новые рабочие места, в результате чего у населения появляется доход, а значит увеличивается и платежеспособный спрос, что тоже хорошо.

Крупные иностранные предприятия предоставляют высокооплачиваемые рабочие места, а в результате этого увеличиваются налоговые доходы за счет большего объема налога на доходы физических лиц. В свою очередь инвестиции являются ключом к увеличению налоговой базы, а именно налоговые поступления – основной источник формирования бюджета Калужской области.

Благодаря большому числу крупных иностранных предприятий, действующих на территории Калужского региона, улучшается его благосостояние, а также положительно влияет на состояние бюджета Калужской области.

Компании не намерены сокращать объемы производства, так как продолжение инвестиционного проекта требует меньший объем ресурсов нежели консервация по уже действующим проектам. Одним из основных факторов, влияющим на рост доходной части областного бюджета, является выход на плановые мощности организаций, которые осуществляют крупные инвестиционные проекты.

Одни из налогов, который занимает существенное место в доходной части бюджета Калужской области, является налог на прибыль организаций. Ввиду его высокой зависимости от ухудшения экономической конъюнктуры

юнктуры появляется вероятность риска неустойчивости бюджетной системы данного региона. Поэтому целесообразно оценить степень влияния поступлений налога на прибыль организаций в бюджет Калужской области на динамику его совокупных доходов.

Для начала проведем на основании данных таблицы 2 многофакторный анализ зависимости данной статьи доходов от таких показателей социально-экономического развития региона, как объем инвестиций в основной капитал, среднегодовая численность занятых в экономике, число предприятий и организаций региона, объем промышленного производства, а также сальдированный финансовый результат экономики Калужской области.

Таблица 2. Показатели для регрессионного анализа зависимости поступления налога на прибыль организаций в бюджет Калужской области от различных факторов за период 2011-2017 гг. [6]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Поступление налога на прибыль организаций, млрд. руб., у	6,4	11,2	9,1	7,3	6,4	8,2	13,2
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб., x_1	77,4	95,9	98,1	99,8	92,7	80,1	83,5
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел. x_2	526,1	527	527,3	514,7	512,5	512,8	516,1
Объем промышленного производства, млрд. руб., x_3	372,8	438,8	450,2	478,1	464,3	561,5	714,5
Число организаций, тыс. ед., x_4	26,8	26,8	26,8	27,5	28,2	28,6	27,9
Сальдированный финансовый результат в экономике, млрд. руб., x_5	19,4	29,3	12,9	-15,8	6,3	31,5	56,7

На основании полученных при помощи корреляционно-регрессионного метода статистического исследования парных коэффициентов корреляции оценим степень влияния каждого показателя на поступления налога на прибыль организаций в региональный бюджет Калужской области.

Так, между поступлениями налога на прибыль организаций в областной бюджет Калужской области и объемами инвестиций в основной капитал наблюдается умеренная связь, так как коэффициент корреляции равен 0,462, а между поступлениями налога на прибыль организаций и сальдированным финансовым результатом в экономике существует сильная связь – парный коэффициент корреляции равен 0,758. Остальные факторы, т.е. среднегодовая численность занятых в экономике, объем промышленного производства и число организаций оказывают несущественное влияние на изменение поступлений данного налога, так как парные коэффициенты корреляции принимают значения меньше 0,5.

Проанализируем степень влияния объема инвестиций в основной капитал и сальдированного финансового результата в экономике на поступления налога на прибыль организаций в областной бюджет Калужской области с помощью статистических методов, постепенно приводя их к уравнению линейной регрессии, по результатам чего получим уравнение регрессии вида $y = -9,444 + 0,179 \cdot x_1 + 0,099 \cdot x_5$.

Данное уравнение показывает, что при увеличении инвестиций в основной капитал на 1 млрд. рублей при неизменном уровне сальдированного финансового результата в экономике поступление налога на прибыль организаций в региональный бюджет Калужской области в среднем увеличится на 179 млн. рублей, а при росте только сальдированного финансового результата в экономике на 1 млрд. рублей при неизменном объеме инвестиций в основной капитал – на 99 млн. рублей.

При этом коэффициент множественной корреляции, равный 0,9804, отражает, что связь между рассматриваемыми переменными является сильной. Коэффициент детерминации, равный 0,9612, свидетельствует, что 96,12% вариации поступлений налога на прибыль организаций в бюджет региона обусловлено влиянием рассматриваемых факторов.

На основании вышеизложенного с вероятностью 95% можно предположить, что если объем инвестиций в основной капитал в 2018 году составит согласно базовому прогнозу Министерства экономического развития Калужской области 90,926 млрд. рублей, а сальдированный финансовый результат в экономике примет среднее значение за анализируемый период, т.е. 20,06 млрд. рублей, тогда поступление налога на прибыль организаций в областной бюджет Калужской области в 2018 году составит 8,818 млрд. рублей $(-9,444+0,179 \cdot 90,926+0,099 \cdot 20,06)$.

Проведем анализ влияния налога на прибыль организаций, взимаемого с конкретных иностранных предприятий, действующих на территории региона, на налоговые доходы бюджета Калужской области. В качестве примера были взяты такие предприятия, как ООО «Фольксваген Груп Рус» и ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга». Динамика их налога на прибыль за период 2012-2017 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3. Динамика доходов бюджета Калужской области и налога на прибыль ООО «Фольксваген Груп Рус» и ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга» за период 2012-2017 гг., млрд. руб.

Годы	Налоговые доходы бюджета Калужской области	Налог на прибыль ООО «Фольксваген Груп Рус»	Налог на прибыль ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга»
2012	25,136	2,088	0,961
2013	27,733	1,603	0,441
2014	30,447	2,947	0,586
2015	32,690	2,048	0,432
2016	34,929	1,524	0,630
2017	41,472	2,240	0,814

Источник: составлено по данным источника [7]

С помощью статистических методов анализа рассчитаем степень влияния факторных признаков на налоговые доходы регионального бюджета, последовательно приводя их к уравнению линейной регрессии вида $\hat{y} = a + bx$. Для построения составим вспомогательную таблицу 4.

Таблица 4. Расчетные значения для нахождения параметров уравнений регрессий влияния налога на прибыль компаний ООО «Фольксваген Груп Рус» и ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга»

n	X ₁	X ₂	Y	X ₁ ²	X ₁ Y	X ₂ ²	X ₂ Y
1	2,088	0,961	25,136	4,360	52,484	0,924	24,156
2	1,603	0,441	27,733	2,570	44,456	0,194	12,23
3	2,947	0,586	30,447	8,685	89,727	0,343	17,842
4	2,048	0,432	32,690	4,194	66,949	0,187	14,122
5	1,524	0,630	34,930	2,323	53,233	0,397	22,006
6	2,240	0,814	41,472	5,018	92,897	0,663	33,758
Сумма	12,45	3,864	192,408	27,149	399,747	2,708	124,114

Найдем значения параметров а и b линейной модели по двум пред-
приятиям:

$$a_1 = \frac{\sum x_1^2 \sum y - \sum x_1 \sum x_1 y}{n \sum x_1^2 - (\sum x_1)^2} = \frac{27,149 \cdot 192,408 - 12,45 \cdot 399,747}{6 \cdot 27,149 - 12,45^2} = \frac{5200,87 - 4971,77}{163,88 - 154,90} = \frac{229,10}{8,98} = 25,52$$

$$b_1 = \frac{\sum x_1^2 \sum y - \sum x_1 \sum x_1 y}{n \sum x_1^2 - (\sum x_1)^2} = \frac{6 \cdot 399,747 - 12,45 \cdot 192,408}{6 \cdot 27,149 - 12,45^2} = \frac{2398,482 - 2395,776}{8,98} = \frac{2,706}{8,98} = 0,301$$

$$a_2 = \frac{\sum x_2^2 \sum y - \sum x_2 \sum x_2 y}{n \sum x_2^2 - (\sum x_2)^2} = \frac{2,708 \cdot 192,408 - 3,864 \cdot 124,114}{6 \cdot 2,708 - 3,864^2} = 31,470$$

$$b_2 = \frac{n \sum x_2 y - \sum x_2 \sum y}{n \sum x_2^2 - (\sum x_2)^2} = \frac{6 \cdot 124,114 - 2,708 \cdot 192,408}{6 \cdot 2,708 - 3,864^2} = 0,928$$

Так, зависимость доходов бюджета Калужской области от факторных признаков можно описать системой уравнений:

$$\begin{cases} y = 31,279 + 0,381x_1 \\ y = 31,470 + 0,928x_2 \end{cases}$$

где y – налоговые доходы бюджета Калужской области, млрд. руб.

x_1 – налог на прибыль ООО «Фольксваген Груп Рус», млрд. руб.

x_2 – налог на прибыль ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга», млрд. руб.

Таким образом, можно выявить следующую зависимость налоговых доходов бюджета Калужской области от налога на прибыль двух иностранных предприятий, в частности: при увеличении налога на прибыль ООО «Фольксваген Груп Рус» на 1 млрд. рублей налоговые доходы Калужской области увеличатся на 0,381 млрд. рублей, а при увеличении налога на прибыль ООО «Самсунг Электроник Рус Калуга» на 1 млрд. рублей, налоговые доходы регионального бюджета возрастут на 0,928 млрд. рублей.

В заключении следует отметить, что инвестиционная деятельность поддерживает и пополняет доходы бюджета Калужской области, развивает промышленность в регионе и создает новые высокооплачиваемые рабочие места. На территории региона действует большое число как отечественных, так и иностранных предприятий, которые являются крупными налогоплательщиками, а следовательно, и источником формирования доходов бюджета Калужской области. В частности, налог на прибыль организаций, который составляет наибольший удельный вес в доходной части бюджета Калужской области, в основном зависит от изменений инвестиций в основной капитал и сальдированного финансового результата в экономике и оказывает большое влияние на формирование доходов бюджета Калужской области.

Литература

1. Итоги 2017 года // Вестник Калужской области. – 2018. – № 1. – 74 с.
2. Инвестиционный портал Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investkaluga.com>. (Дата обращения: 12.11.2018).
3. Крыгина Е.С. Анализ инвестиционной среды в Калужской области // Современные вопросы развития финансовой системы: сборник трудов

Международной заочной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов (15 ноября 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Луганский национальный университет имени Владимира Даля. – Челябинск, 2016. – с. 407-410.

4. Крыгина Е.С., Костина О.И. Дорожная карта как инструмент повышения инвестиционной привлекательности Калужской области // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых/под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРИП", 2018. – с.56-58.
5. Годовой отчёт об исполнении бюджета. УФК по Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kaluga.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheto/byudzhety-subektov-rg-i-mestnye-byudzhety/godovoy-otchet-ob-ispolnenii-byudzheta/> (дата обращения: 12.11.2018).
6. Министерство финансов Калужской области. Официальный портал органов власти Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/finan/> (дата обращения: 12.11.2018).
7. Министерство экономического развития Калужской области. Официальный портал органов власти Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/econom/> (дата обращения: 12.11.2018).

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Костина О.И., к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе рассматриваются особенности реализации инвестиционной политики Калужской области. Исследуется взаимосвязь инвестиционной и инновационной политики региона.

Ключевые слова: инвестиционная и инновационная политика Калужской области, иностранные инвестиции, инвестиции в основной капитал, валовой региональный продукт.

Калужская область – это один из самых привлекательных регионов России для национальных и иностранных инвестиций. Область является развитой индустриально-аграрной частью Центральной России, современным, перспективным и комфортным регионом для бизнеса. Это подтверждается следующими рейтингами по итогам 2017 года:

- Калужская область заняла 5-е место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Регион получил высшую оценку по таким направлениям, как «Регуляторная среда» и «Институты для бизнеса».
- Регион занял 3-е место в номинации «Лидер экспорта среди субъектов Российской Федерации» конкурса «Экспортер года», который проводился Министерством промышленности и торговли.
- Калужская область заняла 6-е место в рейтинге инновационных регионов России. Ее опережают только Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Томская и Новосибирская области.
- Региону, по итогам Рейтингового агентства «Эксперт РА» присвоен инвестиционный рейтинг группы 3А1 (пониженный потенциал – минимальный риск) [3].

Одним из основных направлений региональной политики Калужской области является поощрение предпринимательской активности путем создания благоприятного инвестиционного климата.

В таблице 1. представлены основные показатели инвестиционной деятельности в Калужской области за период с 2006 по 2017 год.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что за период с 2006 по 2017 гг. на территории Калужской области открыто 99 новых предприятий, создано более 27 тыс. рабочих мест.

Таблица 1. Показатели инвестиционной деятельности в Калужской области (нарастающим итогом с 2006 г. по 2017 г.)

Наименование показателя	Значение
Количество инвестиционных соглашений, заключенных с инвесторами, и проектов, включенных в реестр инвестиционных проектов за период 2006 г. – 2017 г., шт.	189
в том числе в 2017 году, шт.	15
Планируемый объем инвестиций по заключенным соглашениям и по инвестиционным проектам, включенным в реестр инвестиционных проектов за период: 2006 г. – 2017 г., млрд. руб.	845,2
в том числе в 2017 году, млрд. руб.	131,4
Количество рабочих мест, предполагаемых к созданию по заключенным соглашениям и по инвестиционным проектам, включенным в реестр инвестиционных проектов за период: 2006 г. – 2017 г., чел.	52 650
в том числе в 2017 году, чел.	6 200
Осуществлено капитальных вложений за период: 2006г.– 2017 г., млрд. руб.	485,5
Количество созданных рабочих мест за период: 2006 г. – 2017 г., чел.	27 876
в том числе в 2017 году	2 613
Количество открытых предприятий за период: 2006 г. – 2017 г., шт.	99
в том числе в 2017 году, шт.	5

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития Калужской области [6].

За данный период заключено 189 соглашений и инвестиционных проектов, которые успешно реализуются на территории Калужской области, из них 15 инвестиционных соглашений заключено в 2017 году, среди которых: соглашение с немецкой компанией Karl Schmidt Spedition GmbH & Co о развитии на территории Калужского региона кластера по переработке полимеров (объем инвестиций – более 2 млрд. рублей); соглашение с компанией Габриэль-Хеми-Рус-2 на строительство в индустриальном парке «Ворсино» завода по производству супер-концентратов красителей и добавок для пластмасс (объем инвестиций – более 260 млн. рублей); специальный инвестиционный контракт между биофармацевтической компанией «АстраЗенека», Министерством промышленности и торговли РФ и правительством Калужской области (объем инвестиций – 1 млрд. рублей); соглашение с компанией «Микаелло» о создании нового кондитерского предприятия (объем инвестиций – 250 млн. рублей) и другие соглашения [1].

Благодаря этим проектам предполагается создание более 6000 новых рабочих мест.

Основным направлением деятельности Правительства и законодательной власти Калужской области является формирование благоприятных условий для стимулирования инвестиционной деятельности, так как основным и главным фактором роста производства в рыночных условиях являются инвестиции. Начиная с 2006 года, Калужская область активно привлекает иностранные и национальные инвестиции. Начиная с 2006 года регион привлек более 12 млрд. долларов иностранных инвестиций, а инвестиционная привлекательность региона продолжает расти [2].

Этому способствуют следующие факторы:

Во-первых, это выгодное расположение Калужского региона в центре крупнейшего рынка сбыта в России – на пересечении транспортных путей, соединяющих Россию со всеми странами мира. Близость к Москве, как к одному из основных рынков сбыта и транспортному коридору – одно из конкурентных преимуществ области.

Во-вторых, высокое качество транспортной и логистической инфраструктуры. В области действуют такие транспортно-логистические центры, как «Freight Village Rosva», крупномасштабный мультимодальный логистический центр федерального значения «Freight Village Vorsino», а также международный аэропорт «Калуга».

В-третьих, большой выбор площадок для размещения. Так, на территории Калужской области создано 12 индустриальных парков и 1 особая экономическая зона. На этих площадках организуются новые производства на прозрачных юридических условиях в достаточно короткие сроки. Они получают поддержку в виде земельных участков, обустроенные все инженерной инфраструктурой.

В-четвертых, благоприятная инвестиционная политика, проводимая руководством Калужской области. Руководящие органы власти оказывают максимальную комплексную поддержку при размещении производств и технопарков. Они предлагают выгодные условия налогообложения, обеспечивают простоту и скорость бюрократических согласований.

В-пятых, высокое качество и доступность трудовых ресурсов. Установлено, что на создание Учебного центра по подготовке специалистов для автомобильной промышленности было потрачено 1 млрд. рублей. Такие центры созданы для фармацевтического производства, строительной отрасли, машиностроения и сельского хозяйства.

В-шестых, налоговые и таможенные льготы. В Калужской области созданы все условия, гарантирующие безопасность капиталовложений – сняты административные барьеры, упрощена процедура регистрации бизнеса, получения лицензий, разрешений. Любым инвесторам предоставляются налоговые льготы и таможенные преференции независимо от страны

происхождения и направления деятельности бизнеса. Максимальные преимущества имеют резиденты Особой экономической зоны «Калуга» [2].

На территории Калужской области действует 12 промышленных парков общей площадью 7546 га, крупнейшими из которых являются «Грабцево», «Росва», «Ворсино». В настоящее время на территории промышленных парков реализуется 99 инвестиционных проектов. Именно в промышленных парках реализуют свои проекты такие компании, как «Фольксваген», «ПСМА», «Нестле», «Континентал», «Самсунг», «Лореаль», «Магна» и другие. Рядом с промышленными парками находится вся необходимая инфраструктура, транспортные артерии, а также возможен выход к таможенным и логистическим терминалам.

Старейшим промышленным парком, действующим на территории Калужской области, является промышленный парк «Ворсино» (статус промышленного парка присвоен 1 апреля 2008 года). В нем функционируют предприятия разной отраслевой направленности. В настоящее время на территории парка реализуется 44 инвестиционных проекта. Резидентами парка являются такие компании как ООО «Нестле Россия» – производство кормов для домашних животных; ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга» – производство телевизоров, стиральных машин, мониторов для компьютеров; ЗАО «Л'Ореаль» – производство косметических средств; ООО «НЛМК-Калуга» – производство стали; ООО «АстраЗенека Индастриз» – производство лекарственных форм и препаратов и другие предприятия. В парке есть все необходимое для успешного развития бизнеса, проведены инженерные сети и входящие в их коммуникации [2].

Промышленный парк «Росва» (статус промышленного парка присвоен 10 марта 2009 года) направлен на размещение предприятий различной отраслевой направленности, но в основном преобладают предприятия автомобильного производства. На территории парка размещено 12 инвестиционных проектов. Наиболее крупным резидентом парка является ООО «Пежо Ситроен Мицубиси Автомобили Рус» - совместное предприятие двух автомобильных концернов PSA Peugeot Citroen (70%) и Mitsubishi Motors Corporation (30%) по производству легковых автомобилей. Функционирует таможенно-логистический терминал «Росва», который предназначен для обеспечения резидентов промышленных парков Калужской области транспортно-логистической инфраструктурой и оказания транспортно-логистических услуг [2].

Промышленный парк «Грабцево» (статус промышленного парка присвоен 7 октября 2009 года) специализируется на размещении преимущественно предприятий автомобильной и фармацевтической промышленности. На территории парка размещено 15 инвестиционных проектов, среди которых такие предприятия, как ООО «Фольксваген Груп Рус» (самый крупный резидент парка) – производство автомобилей и двигателей, АО «Магна Автмотив Рус – производство бамперов, ЗАО «Берлин-Фарма» –

производство фармацевтической продукции, ООО «Ново Нордиск» – производство инсулина и другие проекты [2].

В таблице 2 представлены объемы инвестиций некоторых крупных компаний в создание высокотехнологичных производств, которые являются резидентами индустриальных парков Калужской области.

Таблица 2. Объем инвестиций крупнейших резидентов индустриальных парков Калужской области в среднем за период 2006-2017 гг., млрд. руб.

Компания	Период	Объем инвестиций	Производство
Фольксваген Груп Рус	2006-2015 гг.	35,2	Легковые автомобили и двигатель внутреннего сгорания
ПСМА Рус	2009-2014 гг.	16	Легковые автомобили
Нестле Пурина ПетКер	2006-2017 гг.	16	Сухие и влажные корма для домашних животных
АстраЗенека Индастриз	2015-2017 гг.	12	Готовые лекарственные формы
Самсунг Электроникс Рус Калуга	2007-2017 гг.	9	Телевизоры, мониторы, стиральные машины
Ново Нордиск	2014-2017 гг.	8	Инсулин
Вольво Груп Рус	2007-2014 гг.	8	Грузовые автомобили, строительная техника

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития Калужской области [6].

Проанализировав данные таблицы 2, можно утверждать, что Калужская область – пример успешного развития индустриальных парков. Благодаря этому бизнес-продукту появилась возможность возводить высокотехнологичные производства в короткие сроки, что помогло привлечь мировые компании, их технологии и опыт. Первыми инвесторами, которые разместили свое производство на территории индустриальных парков в Калужской области, является немецкий концерн «Фольксваген». С момента заключения соглашения и до выпуска первого автомобиля прошло всего 16 месяцев. На протяжении всей деятельности завод инвестировал в производство порядка 35 млрд. рублей. Компания «Вольво» также в короткие сроки (18 месяцев) построила завод в парке «Калуга-Юг», а предприятие «ПСМА Рус» было введено в эксплуатацию в рекордные сроки – 9 месяцев.

В 2017 году Калужская область получила крупнейшие компенсации на развитие промышленных парков «Ворсино» и «Росва». В частности, из федерального бюджета на компенсацию затрат и создание парков и технопарков на период 2017-2019 гг. было выделено 6,8 млрд. рублей. Согласно официальным данным, регион в 2017 году получил на создание и развитие промышленного парка «Ворсино» 1,4 млрд. рублей, а в 2018 году и на развитие парка «Росва» – 636 млн. рублей [2].

На опыте Калужской области становится ясно, что промышленные парки являются максимально понятным, выгодным и поэтому востребованным продуктом для инвесторов. Все они расположены вблизи транспортных сетей региона, обладают выходом на таможенные и логистические терминалы, а также являются прозрачными для инвестирования.

В Калужской области в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1450 от 28 декабря 2012 года была создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа. В настоящее время ОЭЗ «Калуга» имеет две площадки: в Людиновском и Боровском районах. Общая площадь составляет 1042,7 га.

Объекты инженерной инфраструктуры размещаются на территории особой экономической зоны «Калуга» в непосредственной близости от земельных участков компаний-резидентов за счет средств управляющей компании. Финансирование затрат на строительство необходимой инфраструктуры на территории ОЭЗ «Калуга» осуществляется за счет средств бюджета Калужской области и средств федерального бюджета (таблица 3).

Таблица 3. Объем государственных инвестиций в развитие инфраструктуры ОЭЗ ППТ «Калуга» в соответствии с Постановлениями Правительства Калужской области в среднем за период 2013-2017 гг., млн. руб.

Основание для финансирования	Объем финансирования	В т.ч. за счет средств:	
		федерального бюджета	бюджета Калужской обл.
Постановление Правительства РФ от 28.12.2012 №1450	3 200	2 600	600
Постановление Правительства РФ от 16.04.2015 №367	890	-	890
Всего	4 090	2 600	1 490

Таким образом, общий объем финансирования строительства инфраструктуры ОЭЗ «Калуга» составит 4090 млн. рублей, из которых на

долю федерального бюджета приходится 2600 млн. рублей, а на долю бюджета Калужской области – 1490 млн. рублей.

В период с 2013-2017 годы резидентами ОЭЗ «Калуга» стали 14 резидентов с заявленным объемом инвестиций 50,2 млрд. рублей и планируемыми к созданию 3505 рабочих мест. В настоящее время ООО «Агро-Инвест» уже реализует инвестиционный проект, осуществлено инвестиций на сумму 10,9 млрд. рублей и создано 780 рабочих мест.

Первым инвестором ОЭЗ «Калуга» стал ООО «Агро-Инвест» – крупнейший в Центральном федеральном округе тепличный комплекс для круглогодичного выращивания овощей, который начал свою деятельность в 2014 году. Годовой объем производства составляет 70 тыс. тонн, а инвестиции в проект составили около 13 млрд. рублей.

В 2015 году три компании – ООО «Карандашная фабрика «Красина», ООО «Экологический домостроительный комбинат Людиново» и ООО «ВОДОСТОП» – получили статус резидента ОЭЗ «Калуга» с совокупным объемом инвестиций по проектам в 4,8 млрд. рублей [3].

В июне 2016 года к числу резидентов ОЭЗ присоединились российская компания ООО «Алхимет» и итальянская компания ООО «САН МАРКО РУССИЯ» (Италия). Совокупный объем инвестиций этих компаний – более 700 млн. рублей. Осенью того же года были утверждены инвестиционные проекты еще трех кандидатов в резиденты ОЭЗ «Калуга» – ООО «ДЕКО ГРУП», ООО «Интер-фармгласс Калуга» и ООО «Калуга Полимер» – с объемом инвестиций в 6,5 млрд. рублей.

И, наконец, в 2017 году статус резидента ОЭЗ получили еще 5 компаний: ООО «Кроношпан Калуга», ООО «Рефкул», ООО «Инновационные композитные материалы», ООО «Мир-Фарм Калуга» и ООО «ТиЭйч Милк Индустри» с инвестициями в размере 25,7 млрд. рублей [4].

В настоящее время людиновская площадка ОЭЗ «Калуга» практически полностью заполнена. Поэтому центральным предложением для инвесторов будет являться боровская площадка, которая дает преимущества для размещения высокотехнологичных производств, предприятий, производящих медицинское оборудование, а также фармацевтические компании. На стадии переговоров находится 30 компаний, среди которых 10 компаний фармацевтической отрасли, которые планируют разместить свое производство на территории ОЭЗ «Калуга» в Боровском районе.

Резидентам ОЭЗ «Калуга» предоставляются налоговые льготы и преференции, обеспечивается поддержка инвестиционных проектов, а стабильность преференций гарантирована Правительством Российской Федерации.

Как было отмечено ранее, основными критериями, с помощью которых проводится оценка эффективности реализации инвестиционной политики в Калужской области, являются рост валового регионального про-

дукта в целом и в расчете на душу населения, а также темпы роста инвестиций в основной капитал. Проведем оценку эффективности реализации инвестиционной политики Калужской области на основе данных таблицы 4.

Анализ данных таблицы 4 показывает, что в 2017 году по сравнению с 2010 годом наблюдается рост валового регионального продукта в 2,1 раза, однако темпы роста ВРП характеризовались неустойчивым трендом. Положительная динамика ВРП характеризуется благоприятными условиями в Калужской области и обусловлена ростом производства в реальном секторе.

Таблица 4. Динамика формирования ВРП Калужской области за период 2010-2017 гг.

Год	ВРП, млн. руб.	Темп роста, %	ВРП на душу населения, руб.	Темп роста, %
2010	188601,0	121,7	186347,8	119,2
2011	234749,1	124,5	232722,0	124,9
2012	285257,0	121,5	283299,9	121,7
2013	292841,0	102,7	291365,2	102,8
2014	326459,5	111,5	324024,4	111,2
2015	339760,8	104,1	331468,3	102,3
2016	373403,5	109,9	368913,1	111,3
2017	380123,1	101,8	384615,1	104,3

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития Калужской области [6].

Установлено, что темпы роста валового регионального продукта во многом определяются поступлением инвестиций в основной капитал (таблица 5).

Таблица 5. Динамика поступления инвестиций в основной капитал в Калужской области за период 2010-2017 гг.

Год	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	В % к предыдущему году	Инвестиции в основной капитал, в % к ВРП
2010	74489,3	123,4	39,5
2011	77353,8	103,8	33,0
2012	95969,9	124,1	33,6
2013	98083,7	102,2	33,5
2014	99785,8	101,7	30,6
2015	92707,0	92,9	27,3
2016	80081,0	86,4	21,4
2017	83500,1	104,3	21,4

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития Калужской области [6].

Анализ данных таблицы 5 показывает, что на протяжении 2010-2017 гг. основную долю всех инвестиций в экономику Калужской области составили инвестиции в основной капитал, динамика которых имело тенденцию к росту до 2014 года. Это связано с тем, что немецкие и шведские компании инвестировали средства, направленные на создание новых производств, а также привлечением большого объема инвестиций таких компаний, как «Фольксваген», «Берлин-Хеми» и «АстраЗенека» и другими крупными компаниями.

Однако объем инвестиций снизился в 2016 году на 19,7% по сравнению с 2014 и составил 80,1 млрд. рублей. В основном сокращение инвестиций связано со снижением экономической активности, негативными тенденциями в экономике России в целом, а также с завершением активной стадии крупных инвестиционных проектов. Несмотря на это, в 2017 году снова произошел рост объема инвестиций в основной капитал на 4,3% по отношению к 2016 году, который составил 83,5 млрд. рублей.

Однако при рассмотрении темпов роста инвестиций в основной капитал в динамике наблюдается неустойчивая тенденция увеличения данного индикатора. Можно заметить, что для инвестиций в ВРП региона с каждым годом уменьшается, и последние годы не превышала 30%. Темпы роста инвестиций в основной капитал несколько ниже темпов роста ВРП, что говорит о снижении инвестиционной активности субъектов экономики Калужской области.

В настоящее время на территории Калужской области сформировалось 10 отраслевых кластеров: автомобильный кластер; кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины; транспортно-логистический; агропромышленный; туристско-рекреационный; авиационно-космический; кластер информационных технологий; образовательный; кластер строительных материалов и кластер металлообработки [2].

Приоритетным направлением стала реконструкция двух аэропортов «Калуга» и «Ермолино». Аэропорт «Калуга» стал мощным драйвером роста экономики региона. В скором времени рядом с аэропортом появятся предприятия, которые будут обслуживать пассажирские и грузовые перевозки. Благодаря этому общее число новых рабочих мест составит 500 единиц, что благоприятно скажется как на уровне занятости населения, так и на доходах бюджета. В период с июня 2015 года декабрь 2017 года международным аэропортом «Калуга» было обслужено 50 тыс. пассажиров и выполнено более 2700 рейсов. Планируемый пассажиропоток к 2030 году составит 500 тыс. пассажиров.

Регион укрепляет отношения и со шведским бизнесом. В 2016 году внешнеторговый оборот Калужской области с Королевством Швеция составил 127,4 млн. долларов США. По отношению к 2015 году этот показатель увеличился в 2,6 раза. В 2017 году внешнеторговый оборот составил 296,5

млн. долларов США. На территории Калужского региона реализуются инвестиционные проекты шведских компаний с мировым именем. Среди них такие компании, как автоконцерн «Вольво», фармацевтическая компания «АстраЗенека», компании «Part Russia AB», AGA [1].

Лидером по объему иностранных инвестиций в экономику Калужской области среди зарубежных партнеров является Германия. Самым крупным на сегодняшний день для Калужской области является инвестиционный проект компании «Фольксваген». С 2007 года немецкие компании инвестировали в развитие своих производств на территории Калужского региона более 2 млрд. евро. В регионе стабильно работают 20 немецких компаний, создано около 10 российско-германских предприятий – это около 7500 рабочих мест [2].

Также в Калужской области можно увидеть итальянские, французские, корейские и многие другие производства.

Эффективность инвестиционной политики Калужской области можно подтвердить тем, что по итогам 2017 года было открыто 5 предприятий, на которых создано более 2500 рабочих мест с высоким уровнем оплаты труда. Благодаря этому средняя заработная плата по области увеличилась на 13,2% к уровню 2015 года и составила 33899 рублей в 2017 году.

Заметными событиями в регионе стало открытие в 2017 году таких предприятий, как ООО «Центр-Керамика», «ООО «Лamina Рус», ООО «Палладио Обнинск», ООО «Теклеор» и ЗАО «Техмашинпекс» [4].

Необходимо отметить, что инвестиционная среда Калужской области имеет особенные черты. Область в основном привлекает инвестиционные средства напрямую от производителей, а не под гарантии федерального правительства или же при поддержке инвестиционных институтов. В регионе присутствует высокая степень иностранных заимствований. Ежегодно в экономику Калужской области поступает около 1 млрд. долл. США иностранных инвестиций (рис.1).

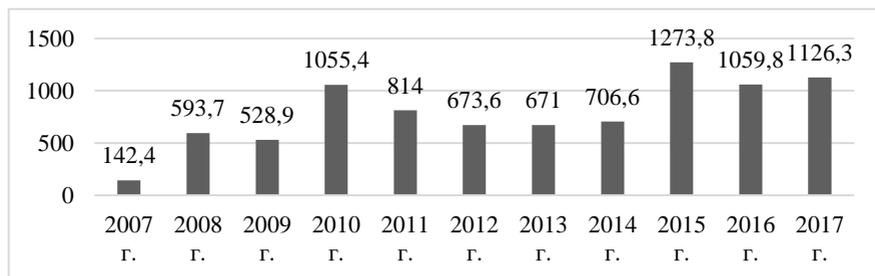


Рисунок 1. Динамика поступления иностранных инвестиций в экономику Калужской области, млн. долл. США

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития Калужской области [6].

Одним из ключевых показателей, которые характеризуют развитие региона, являются именно иностранные инвестиции. В свою очередь, они показывают долгосрочную экономическую заинтересованность иностранных инвесторов в ведении бизнеса на территории Калужской области.

Стоит заметить, что объем прямых иностранных инвестиций на протяжении 10 лет увеличился в 7,9 раз. Пик вливаний иностранного капитала пришелся на 2015 год – 1273,8 млн. долларов США. Несмотря на кризисные явления, начавшиеся в 2014 году, нестабильность в экономике, Калужская область остается привлекательной для инвесторов. В 2017 году объем прямых иностранных инвестиций составил 1126,3 млн. долларов. До 2014 года большую долю иностранных инвестиций было привлечено в автомобилестроительную промышленность, а с 2015 года по 2017 год – в автомобилестроительную и фармацевтическую промышленность, а также в развитие логистической инфраструктуры.

Однако, несмотря на эффективность инвестиционной политики Калужской области, существуют и некоторые проблемы.

Так, в Калужской области иностранные и отечественные инвесторы находятся в равных условиях, однако в результате отечественные предприятия не могут составить конкуренцию иностранным. Если рассматривать десятку ведущих предприятий в промышленном секторе региона, то можно заметить, что доля российских компаний в промышленном производстве Калужской области небольшая. В первой десятке находятся только две отечественные компании - ООО «НЛМК-Калуга» и АО «Пивоварня Москва-ЭФЕС» в г. Калуге с долей 4,5% и 1,6% соответственно. Поэтому в Калужской области следует создавать необходимые условия для увеличения роли именно отечественных производителей в экономике региона ввиду сложившейся нестабильности и экономических рисков.

Еще одна проблема инвестиционного развития Калужской области – недостаточное инвестирование социальной сферы региона. Инвесторы в основном вкладывают средства в отрасли, обладающие наибольшим экономическим эффектом. На протяжении многих лет инвестиции вкладывают в различные сферы промышленного производства, забывая о таких социальных сферах как культура, образование и здравоохранение.

Стоит обратить внимание и на такую проблему, как снижение структуры источников финансирования инвестиций. Более чем 50% от объема финансирования инвестиций составляют собственные и заемные средства, а финансирование в таких формах как лизинг, венчурное финансирование и другие формы используются недостаточно. На протяжении последних 5 лет сокращается доля бюджетных инвестиций. Такая тенденция неблагоприятно сказывается на инвестиционной активности региона.

Также одной из основных проблем является нехватка квалифицированной рабочей силы. В настоящее время высокотехнологичным иностранным компаниям необходимы высококвалифицированные рабочие.

Происходит отток трудовых кадров из Калужской области в Москву, в связи с тем, что средний уровень заработной платы в столице в 2 раза превышает показатель в Калужском регионе.

Помимо перечисленных проблем в регионе наблюдается асимметрия в развитии муниципальных районов Калужской области – промышленно-развитый север и сельскохозяйственный юг региона. Около 70% всех привлеченных инвестиций в экономику Калужской области, а также развитые индустриальные парки приходится на развитый север области.

Таким образом, основной задачей экономического развития Калужской области является создание благоприятного инвестиционного климата, поощрение предпринимательской активности, а также обеспечение стабильного притока инвестиций на территории региона. Все это будет способствовать открытию новых инновационных предприятий, поддержки импортозамещения, а также позволит увеличить объем налоговых поступлений в бюджет Калужской области, благодаря чему возрастут финансовые ресурсы, которые направлены на экономическое и социальное развитие региона.

Несмотря на эффективную инвестиционную политику в Калужской области, существуют некоторые проблемы, которые необходимо решить с помощью системы мер комплексного характера. Проведем оценку и прогнозирование показателя иностранных инвестиций в экономику Калужской области с помощью уравнения регрессии. Параметры уравнения тренда показывают изменение показателей по годовым значениям инвестиций. Для расчета были взяты данные об объеме иностранных инвестиций за период 2009 - 2017 годы.

Полученное уравнение тренда будет иметь следующий вид:

$$y(t) = 878,822 + 55,938 \cdot t.$$

Рассчитаем прогнозное значение объема иностранных инвестиций на 2018 год: $y(t+1) = 878,822 + 55,938 \cdot 5 = 1158,512$.

Таким образом, ежегодно объем иностранных инвестиций увеличивается на 55,938 млн. долларов. При соблюдении имеющейся тенденции возрастания показателя с 2016 года его прогнозное значение в 2018 году составит 1158,512 млн. долларов (таблица 6).

Таблица 6. Прогноз влияния объема иностранных инвестиций на формирование ВРП Калужской области на 2018 год

Показатель	2016 г. (факт)	2017 г. (факт)	2018 г. (про- гноз)	Абсолютное откло- нение	
				2018/16	2018/17
ВРП, млрд. руб.	373,4	380,1	401,0	+ 27,6	+ 20,9
Иностранные инве- стиции, млн. долл.	1059,8	1126,3	1158,5	+ 98,7	+ 32,2

Расчеты показывают, что прогноз объема иностранных инвестиций увеличится в 2018 году на 32,2 млн. долларов по сравнению с 2017 годом, а объем ВРП возрастет на 20,9 млрд. рублей соответственно.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что Калужская область является одним из основных центров, где эффективно реализуется инвестиционная политика, направленная на обеспечение инновационного потенциала региона.

Литература

1. Итоги 2017 года // Вестник Калужской области. – 2018. – № 1. – 74 с.
2. Инвестиционный портал Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investkaluga.com>.
3. Инвестиционная стратегия Калужской области до 2020 года. Инвестиционный портал Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investkaluga.com/investitsionnaya--strategiya>.
4. Костина О.И. Инвестиционная политика Калужской области: проблемы и перспективы Экономическое развитие регионов и приграничных территорий Евразийского экономического союза (ЕАЭС): материалы международной научно-практической конференции г. Брянск, 22 ноября 2016 г.: в 2 т./– Брянск: БГТУ. – 2017. – С.280-288
5. Крыгина Е.С., Костина О.И. Дорожная карта как инструмент повышения инвестиционной привлекательности Калужской области // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых/под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО «ТРП». - 2018. – с.56-58.
6. Министерство экономического развития Калужской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/>.<http://admoblkaluga.ru>

ЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КОЗЕЛЬСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Коровичева А.А., Калужский филиал Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А.Тимирязева
Руководитель **Андрейченко В.И.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Российского государственного аграрного университета
– МСХА имени К.А.Тимирязева

Аннотация. В работе отражена актуальность исследования. Дан экономический анализ деятельности организации. Определены инновационные направления заготовительной деятельности и разработан проект по строительству овощехранилища .

Ключевые слова: потребительская кооперация, заготовительная деятельность, инновации, прибыль, овощехранилища, проект.

Существенное влияние на положение дел в продовольственном обеспечении оказывает уровень развития кооперативного предпринимательства в АПК, работа потребительских и производственных кооперативов. Кооперация выступает одним из факторов укрепления конкурентоспособности агропромышленного комплекса, активного продвижения отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках, объединения усилий малых и средних предприятий по переработке и реализации сельскохозяйственной продукции на базе кооперативных отношений. В концепции развития системы потребительской кооперации Российской Федерации на период 2017-2021 г.г., утверждённой Постановлением Совета Центросоюза Российской Федерации от 14 сентября 2016 г. Записано: «Деятельность по заготовке продукции сельского хозяйства, в том числе произведенной личными подсобными хозяйствами и организациями малых форм, а также собранных дикорастущих растений (лекарственных растений, грибов, ягод, плодов и др.), вторичного, пушно-мехового сырья, изделий народных промыслов является важнейшим направлением деятельности организаций потребительской кооперации». Разносторонняя деятельность потребительских обществ и союзов, широкая сфера услуг, предоставляемых кооперативными организациями на селе, способствует улучшению как материально-технического обеспечения сельских жителей, так и развитию социальной инфраструктуры села [2].

Козельское районное потребительское общество было сформировано в сороковые годы двадцатого века. За годы своего функционирования оно многое успело сделать в повышении благосостояния населения района

и особенно в сельской местности. Но в настоящее время переживает не лучшие времена – сокращается объём услуг населению, утеряно производство по переработке сельскохозяйственной продукции и производство народных промыслов. Осталась розничная торговля и заготовка сельхозпродукции.

В Козельском райпо в 2017 году работало 65 человек. Из них 52 женщины. Средний стаж работы в потребительской кооперации более 15 лет. Оно располагает 27 магазинами, разбросанными по всей территории района, из которых 5 магазинов закрыты из-за больших убытков. Падают и объёмы продаж, если в 2015 году товарооборот составлял 123,6 млн.руб., то в 2017 году только 87,6 млн.руб., что на 29% меньше. При такой динамике через три года потребительское общество может быть закрыто. Небольшой удельный вес Козельского райпо занимает в системе потребкооперации Калужской области, порядке 6%. Потребительское общество обслуживает около 6 тысяч человек или 16% от зарегистрированного населения район 37 тысяч человек. Материальная база Козельского райпо позволяет и сотрудники готовы наращивать объёмы розничной торговли, но приход в район крупных сетевиков «Магнит» 6 магазинов, «Пятёрочка» 5 магазинов, «Дикси» 2 магазина не даёт это сделать. Организация отличается кризисным уровнем финансовой устойчивости и консервативной стратегией финансирования. В 2015 году чистая прибыль в размере 7216 тыс. руб. была использована на 86,1% в покрытии убытков прошлых лет (876 тыс. руб.) и пополнении резервного капитала (5340 тыс. руб.), а оставшаяся часть на капитальное строительство и пополнение оборотных средств. Убыточная деятельность 2016-2017 г. не предусматривала распределение прибыли.

Козельский район – это динамично развивающийся регион Калужской области. За последние 5 лет объём производства и отгрузки товаров увеличился в 2,2 раза и достиг в 2016 году 3,7 млрд. рублей, продукции сельского хозяйства в 1,5 раза (1,9 млрд. рублей). Производство картофеля за последние годы держится на уровне 20-21 тыс. тонн, а вот овощи выросли в 1,6 раза и достигли 10,8 тыс. тонн [1]. Одним из важных сдерживающих факторов наращивания объёмов производства картофеля и овощей является отсутствие специализированных овощехранилищ. Это приводит к потерям до 50% объема. По данным управления сельского хозяйства Козельского района дефицит плодо-овощехранилищ составляет более 30 тыс. тонн. Построив хранилище на 3 тыс. тонн, Козельское райпо может стать оптово-распределительным центром (ОРЦ) в регионе, объединив для этой цели близлежащие районы. Для реализации проекта потребуется 259 млн. руб. из которых 30% собственных средств и 70% привлеченных. Часть средств будет субсидировано из федерального бюджета. Реализация проекта позволит заготовить и реализовать 10,8 тыс. тонн плодоовощной продукции почти на 205 млн. руб. и получить прибыли на 71,4 млн. руб. Весь проект окупится

за 3,6 года. При этом будут использованы все современные технологии, используемые в таких хранилищах, а так же инновационные системы складского, транспортного и информационного менеджмента и логистики [3].

Литература

1. Муниципальные районы и городские округа Калужской области 2010-2016. Статистический сборник.- Калугастат. – 2017.
2. Ткач А.В., Жукова О.И. Кооперативное предпринимательство в укреплении продовольственной безопасности. / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2-18. - №3. – С.35
3. Ткач А.В. Основные положения институциональной модели инновационного развития системы потребительской кооперации. // вестник Российского университета кооперации // Научно-теоретический журнал. – 2017. - №3 (29). – С.74-77.



**Актуальные проблемы развития
бухгалтерского учёта,
экономического анализа и аудита**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дегтярева Н.В., магистрант 1-го курса
Руководитель Мигел А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе выделены особенности учетной политики в субъектах малого предпринимательства, выявлены проблемы, возникающие в процессе ее формирования.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, учетная политика, бухгалтерский учет

Развитие в Российской Федерации современной рыночной (смешанной) экономики невозможно без малого бизнеса, который является важнейшим ее элементом. Именно малый бизнес лежит в основе обеспечения конкуренции, борьбы с монополизмом, а также инновационного развития экономики. Субъекты малого предпринимательства представляют собой платформу для снижения уровня безработицы, повышения уровня жизни и доходов населения. Малые организации наиболее быстро способны адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рынка, а также наиболее чувствительны к изменениям спроса.

Интерес к малому бизнесу со стороны инвесторов может быть обеспечен высокой скоростью принимаемых управленческих решений, а также их результативностью. При этом формирование определенной информационной базы невозможно без рационального и прогрессивного бухгалтерского учета, налаженного в организации.

В основе эффективности системы бухгалтерского учета лежит учетная политика организации. Этот документ обеспечивает единство методов, применяемых при ведении бухгалтерского учета. Основным нормативным документом, отражающим сущность учетной политики организации, является Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»).

Согласно данному документу, «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности».

Формирование учетной политики в субъектах малого предпринимательства имеет множество особенностей и в современных условиях сопряжено с определенными проблемами. Основной проблемой в настоящее время является несерьезное отношение к формированию данного документа в субъектах малого предпринимательства. По мнению Бердутиной Н. И. и Максименко Т. С. «...если крупные компании к формированию учетной политики подходят серьезно и вдумчиво, то субъекты малого предпринимательства, особенно микропредприятия, из-за пониженных требований как к учету, так и к отчетности, не уделяют учетной политике должного внимания...» [5]

На сегодняшний день учетная политика в малых организациях составляется без должной детализации и не содержит в себе всех необходимых положений. Кроме того, не осуществляется своевременное дополнение данного документа. Зачастую данная процедура воспринимается как формальность.

Халатное отношение к формированию и использованию учетной политики в малых организациях может иметь крайне негативные последствия – убытки, неверное исчисление налогооблагаемой базы и даже может привести к банкротству.

Такие исследователи, как Красова Е.В., Колосюк К.Е., Дербуш Н.М., считают, что «... у малых предприятий возникает много проблем с формированием своей учетной политики. Большинство исследователей сходятся во мнении, что корень проблем берет начало в несовершенстве нормативно-правовой базы регулирования бухучета»[6]. Также стоит отметить, что в настоящий момент большинство нормативно-правовых актов ориентированно для применения в крупных и средних организациях и плохо адаптировано для использования в малом бизнесе.

По мнению Морозовой Т. В. «Учетная политика любого экономического субъекта является индивидуальной, поскольку ее разработка - это не технический процесс, а логически обоснованная или аналитически-расчетная и выбранная на уровне профессионального суждения специалистом совокупность способов ведения бухгалтерского учета»[7]. При этом автор отмечает, что четкое определения понятию профессионального суждения не дано.

Морозова отмечает, что формирование учетной политики во многом зависит от профессионального суждения бухгалтера. Кроме того, для субъектов малого предпринимательства учетная политика должна быть разработана с учетом всех их особенностей.

При разработке учетной политики для субъектов малого предпринимательства важно учитывать специфику работы конкретной организации. Российское законодательство предоставляет особые преимущества для малого бизнеса с целью снижения нагрузки, связанной с осуществлением

учетного процесса. Это связано с тем, что малые организации не имеют возможности для формирования крупного штата бухгалтеров. Кроме того, закон № 402-ФЗ разрешает руководителю субъекта малого предпринимательства вести учет самостоятельно. В этой связи учетная политика субъекта малого предпринимательства должна быть нацелена на максимальное упрощение учетного процесса, но при этом качество учетной информации не должно быть снижено.

Малые организации имеют право использовать упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составлять упрощенную отчетность. Главная задача руководителя и главного бухгалтера субъекта малого предпринимательства при формировании учетной политики заключается в грамотном и обоснованном выборе упрощенных способов ведения учета для конкретной организации.

Рассмотрим некоторые преимущества, которыми могут пользоваться малые организации в рамках постановки учетного процесса.

Согласно пункту 6.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», микропредприятие в ходе формирования учетной политики вправе вести бухгалтерский учет без использования двойной записи [4].

Кроме того, рабочий план счетов организации, применяющей упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, может иметь сокращенное количество синтетических счетов. Например, такая организация может использовать счет 10 «Материалы» не только для отражения информации о сырье, материалах, топливе, запасных частях, инвентаре, хозяйственных принадлежностях, но и для обобщения информации, об оборудовании на установке, а также о животных на выращивании и откорме. При этом счета 7 и 11 Плана счетов бухгалтерского учета могут не использоваться.

Еще одна особенность в организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства заключается в том, что они могут использовать упрощенные регистры бухгалтерского учета или же не использовать их вовсе.

Стоит отметить, что субъектам малого предпринимательства предоставляется право использовать кассовый метод учета доходов и расходов, который также должен быть закреплен в учетной политике. Такие организации могут не осуществлять переоценку основных средств и материальных активов, а также не отражать обесценение последних.

Еще одно преимущество для малых предприятий заключается в возможности осуществления оценки всех финансовых вложений в порядке, обозначенном для финансовых вложений с неопределяемой рыночной стоимостью. Обесценение финансовых вложений может не отражаться в случае, если это затруднительно.

Оценочные обязательства, условные обязательства и активы могут не отражаться, в том числе могут не создаваться резервы предстоящих рас-

ходов. Коммерческие и управленческие расходы могут включаться в себестоимость продукции, работ или услуг и признаваться как расходы по обычным видам деятельности. Расходы по займам в свою очередь могут относиться к прочим расходам.

Субъекты малого предпринимательства наделены правом составления упрощенной бухгалтерской финансовой отчетности. Отчетность такой организации в случае, когда она осуществляет предпринимательскую деятельность и не составляет отчет о целевом использовании средств, может состоять только из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, при этом в упрощенных формах. Данные формы отчетности могут не детализироваться по статьям, не раскрывать информацию о связанных сторонах, по сегментам и о прекращаемой деятельности.

Таким образом, при грамотном использовании предлагаемых преимуществ в ходе формирования учетной политики, нагрузка, связанная с осуществлением учетного процесса в субъектах малого предпринимательства может быть существенно снижена. Это приведет к сокращению трудозатрат бухгалтера, а также к значительному упрощению процесса ведения бухгалтерского учета.

Подводя итог, в современных условиях можно выделить три основных проблемы в формировании учетной политики субъектами малого предпринимательства. Во-первых, со стороны руководства и сотрудников бухгалтерии наблюдается несерьезное отношение к формированию учетной политики. Данный документ формируется поверхностно, его положениями зачастую пренебрегают. Во-вторых, отмечается несовершенство законодательства в области регулирования формирования учетной политики субъектами малого предпринимательства. В-третьих, исследователи отмечают, что формирование учетной политики во многом зависит от профессионального суждения бухгалтеров. От уровня профессионализма и компетенции каждого отдельно взятого бухгалтера зависит качество составленной учетной политики, соответствие ее особенностям конкретной организации, а также эффективность использования преимуществ, которые предоставляет законодательства в отношении субъектов малого предпринимательства с целью снижения нагрузки на такие субъекты.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что в настоящее время бухгалтеры малых организаций в рамках формирования учетной политики зачастую не учитывают всей специфики функционирования таких организаций. Для малого бизнеса в рамках постановки учетного процесса необходим особый подход. Методы, успешно применяемые в крупных и средних организациях, могут быть неприемлемыми для малой организации. Поэтому важно, чтобы руководители и бухгалтеры субъектов малого предпринимательства особенное внимание уделяли формированию учетной политики, принимая обоснованные решения об использовании того или иного метода ведения бухгалтерского учета.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете»
2. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 № 64н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства»
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»)
5. Бердутина Н. И., Максименко Т. С. Учетная политика для субъектов малого предпринимательства // Вестник ТИУиЭ. - 2017. - №1 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetnaya-politika-dlya-subektov-malogo-predprinimatelstva>
6. Красова Е.В., Колосюк К.Е., Дербуш Н.М. Актуальные проблемы ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в России // Теоретическая и прикладная экономика. – 2017. - № 2. - С.99-112. DOI: 10.25136/2409-8647.2017.2.23306. URL: http://e-notabene.ru/etc/article_23306.html
7. Морозова Т. В. Методологические и практические аспекты изменения учетной политики малыми предприятиями // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2017. № 3(63). – с. 70-73 URL: <http://www.m-economy.ru/issue.php?num=63#21>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ УЧЕТА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО РСБУ И МСФО

Новикова А.О., магистрантка 2-го курса

Митичкина А.С., магистрантка 2-го курса

Руководитель Кондрашова Н.Г., к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье проведено сравнение национальных стандартов и положений международных в части регулирования учета дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Характерной особенностью современного развития экономики России являются глубокие экономические преобразования в сфере производства на основе рыночных отношений. Пересмотр системы бухгалтерского учета в целом и учет взаиморасчетов хозяйствующих субъектов в частности является основой для построения рыночных отношений. Известно, что первоначально субъекты хозяйствования ставят во главе достижение собственных целей и решение своих проблем вместо поддержания курса на своевременное погашение финансовых обязательств по платежам перед партнерами. Вышеизложенная проблема и ее решение во многом зависимы от совершенствования бухгалтерского учета взаиморасчетов.

Важное значение имеют нормативные акты в функционировании современной организации. В налоговом и бухгалтерском учете регламентируется порядок отражения различных хозяйственных операций компании согласно утвержденным нормативным документам. Каждый этап хозяйственной деятельности осуществляется в соответствии с требованиями принятых нормативных актов.

Далее сравним непосредственно регулирование учета дебиторской и кредиторской задолженности по РПБУ и МСФО. Принципы регулирования дебиторской и кредиторской задолженности раскрыты в соответствующих нормативных документах. Порядок раскрытия информации в финансовой отчетности и методология учета кредиторской и дебиторской задолженности определяется Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 9/99 «Доходы организации».

В результате расчетов организации с рабочими, сотрудниками, подотчетными лицами, подрядчиками, покупателями, поставщиками, государственными службами и иными лицами возникает кредиторская или деби-

торская задолженность. Дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, которые покупатели должны за отгруженную им продукцию [1, с. 175].

К кредиторской задолженности относятся обязательства по уплате денег, оказанию услуг или передаче активов. Кредиторскую задолженность также можно определять как требования к существующим и будущим ресурсам, а также активам компании. Кредиторская задолженность может включать обязательства по уплате налогов, оказанных услуг, полученных авансов, Краткосрочных займов, векселей, поставленных товаров, сумм начисленной заработной платы [1, с. 177].

Дебиторами могут быть физические или юридические лица, которые вследствие произошедших событий должны выплатить организации определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов. В свою очередь, в МСФО нет специального стандарта, посвященного дебиторской задолженности, однако при составлении отчетности необходимо придерживаться принципа консерватизма. При определении дебиторской задолженности в зарубежной и отечественной практике особых отличий не существует. Методологические подходы к учету дебиторской задолженности в соответствии с международными стандартами основываются на МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО 18 «Доход», МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», согласно которым дебиторская задолженность – сумма задолженности дебиторов на определенную дату [4].

Анализ действующих ПБУ 9/99 и МСФО 39 гласит о том, что между ними есть существенные различия в определении содержания, признании и порядке оценки дебиторской задолженности (таблица 1).

В МСФО не предусмотрено отдельного стандарта, который определяет оценку, признание и интерпретацию дебиторской задолженности. Ее раскрытие осуществляется с помощью МСБУ 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление» и МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», то есть ее классифицируют как один из видов финансовых инструментов. Анализ, представленный в таблице, позволяет сделать вывод, что подходы к ее признанию и оценке отличаются.

При внешнеэкономической адаптации отечественным организациям для избегания двойной работы при составлении финансовой отчетности необходимо разрабатывать ее в соответствии с нормами МСФО. С целью повышения существенности и достоверности бухгалтерской информации и существенности, для принятия на ее основе рациональных управленческих решений необходимо применение зарубежного опыта в отношении учета операций по расчетам, что позволит усовершенствовать данную информацию.

Таблица 1. Анализ РСБУ и МСФО, в которых установлены условия признания и оценки дебиторской задолженности [2, 3].

Признак	РПБУ	МСФО
Признание дебиторской задолженности	Требуется передача права собственности для признания задолженности.	Дебиторскую задолженность нужно признавать в балансе, в случае, когда она становится стороной договорных обязательств и организация имеет право получить денежные или иные активы.
Первоначальная оценка дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы и услуги	При первоначальном признании с помощью справедливой стоимости оценивается задолженность, т.е. суммы, на которую может быть получен актив или исполнено обязательство путем совершения сделки между осведомленными, независимыми друг от друга и желающими совершить такую сделку сторонами.	Во время первоначального признания финансового актива следует оценивать его по себестоимости, которая является справедливой стоимостью компенсации, предоставленной или полученной за актив.
Оценка задолженности дебиторов за услуги, работы, товары на дату формирования и представления баланса	В балансе отражается задолженность дебиторов по фактической стоимости продажи, исходя из суммы средств, по которой она погашается.	После первоначального признания дебиторскую задолженность учитывают по амортизированной себестоимости с применением метода определения эффективной ставки процента.
Методы формирования резерва сомнительных долгов	Величину резерва сомнительных долгов определяют с помощью одного из методов: - применение абсолютной суммы сомнительной задолженности; - применение коэффициента сомнительности.	

Следует отметить, что отдельного стандарта, который бы регулировал учет дебиторской задолженности как в национальной, так и международной практике отсутствует. Методика бухгалтерского учета обязательств в России утверждена положением по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010).

В международной практике этот аспект рассматривается в МСБУ 1 «Представление финансовых отчетов», МСБУ 10 «Непредвиденные события и события, которые сложились после даты составления баланса», МСБУ 12 «Налог на прибыль», МСБУ 17 «Аренда», МСБУ 19 «Выплаты работникам», МСБУ 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление», МСБУ 37 «Обеспечения, непредвиденные обязательства и непредвиденные активы».

Сравнивая национальные и международные стандарты учета обязательств можно сформулировать следующие выводы:

1. понятие обязательств. Понятие обязательств в международных и национальных стандартах бухгалтерского учета идентично: обязательства – это настоящая задолженность субъекта хозяйствования, которая возникает в результате произошедших событий и ее погашение повлечет выбытие активов компании, сокращение экономических выгод.

2. признание обязательств. Если рассматривать признание обязательств, то следует отметить, что национальные стандарты, в данном случае, рассматривают обязательства, а международные – обеспечения.

– согласно РПБУ, обязательство признается, если его оценка достоверно определяется и есть вероятность уменьшения в будущем экономических выгод в результате его погашения. Сумма ранее признанного обязательства включается в состав дохода расчетного (отчетного) периода, если на дату баланса ранее признанное обязательство не подлежит погашению.

– согласно МСБУ обеспечение следует признавать, если: субъект хозяйствования имеет настоящую задолженность (юридическую или конструктивную) в результате произошедшего события; вероятно, что выбытие активов, которые способствуют получению экономических выгод, будет необходимым для погашения задолженности; и возможно оценить достоверно сумму имеющейся задолженности.

3. Оценка обязательств:

– РПБУ:

1) в балансе по настоящей стоимости раскрываются долгосрочные обязательства, на которые начисляются проценты;

2) в балансе по сумме погашения приводятся текущие обязательства;

3) непредвиденные обязательства отражаются по учетной стоимости на внебалансовых счетах организации.

– МСБУ: сумма юридических или конструктивных обязательств должна быть лучшей оценкой расходов, необходимых для погашения текущей задолженности на дату баланса.

4. Виды обязательств: В составе долгосрочных или краткосрочных обязательств согласно МСБУ в балансе учитывается обеспечение. В российской бухгалтерской практике несмотря на то, что срок исполнения обязательств разный, не предусмотрено разделение обеспечений по времени их привлечения.

Следовательно, обеспечение целевого финансирования, будущих платежей и расходов, согласно нормативным документам, регламентирующим порядок учета этих вопросов в отечественной практике, занимает промежуточное место между обязательствами и собственным капиталом организации, что требует детализации и уточнению согласно МСБУ.

Обязательства компаний и в соответствии с национальными РСБУ, и по МСБУ, принято разделять на долгосрочные, краткосрочные и непредвиденные. В международной практике обязательства относят к фактическим, то есть к таким, стоимость которых можно определить и которая указана в заключенных контрактах. Несуществующие обязательства, являющиеся потенциальными, зависящими от будущих событий относят к непредвиденным условным обязательствам, которые могут возникнуть в результате произошедшего события.

Следовательно, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета были разработаны на основе международных стандартов, поэтому существуют как общие характеристики, так и отличные. Совершенствование российской системы ведения учета обязательств возможно при условии ее унификации с международной и при одновременном признании национальных особенностей. Это позволит в полной мере раскрыть бухгалтерскую информацию о деятельности организации, а также в части кредиторской и дебиторской задолженности для эффективного управления ее хозяйственной деятельностью.

Литература

1. Вешенко Н.М. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Международная научно-практическая конференция «Экономические проблемы развития строительства в России». – 2014. – С. 175-178.
2. Нашкерская Г. Особенности признания и оценки текущей дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы и услуги // Бухгалтерский учет и аудит. – 2015. – № 11.
3. Николаева Е. А. Учет дебиторской задолженности: российские и международные стандарты // Молодой ученый. – 2014. – №21.2. – С. 40-43. – URL: <https://moluch.ru/archive/80/14471/> (дата обращения: 29.09.2018).
4. Стативка Н.Г. Особенности признания и оценки дебиторской задолженности на отечественных предприятиях в соответствии с требованиями МСФО // Управление развитием: сборник научных работ. – 2015. – № 3(124). – С. 117-120.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ТРЕНДОВОГО АНАЛИЗА

Носова Я.Ю., магистрант 3 курса, Калужский филиал Финуниверситета
Петрова А.А., магистрант 3 курса, Калужский филиал Финуниверситета
Белобородова Ю.С., магистрант 3 курса, Калужский филиал
Финуниверситета

Аннотация. В статье рассмотрены доходы ООО «РАЙТ-К» (Ольховский мясоперерабатывающий комбинат) и их изменение на основе трендового анализа.

Ключевые слова: доход, трендовый анализ, прогнозирование.

В настоящее время, в условиях современной нестабильной экономической ситуации в России вопросы прогнозирования доходов коммерческих организаций по-прежнему остаются востребованными и актуальными. С каждым днем проводится огромное количество исследований, в которых раскрываются практические и эффективные решения проблемы прогнозирования в следующих областях: научной, технической, экономической, демографической и др. Также, внимание к данной проблеме обусловлено, в том числе и масштабами современной экономики, производственными потребностями, динамикой развития общества, необходимостью улучшения планирования на всех уровнях как организационного, так и производственного управления, накопленным опытом. Прогноз – это вероятное научное обоснование суждения о перспективах, возможных состояниях того или иного явления в будущем и об альтернативных путях и сроках их осуществления.

Под доходами организации подразумевается увеличение экономических выгод за отчетный период в форме притока или прироста активов в результате поступления денежных средств, иного имущества и погашения обязательств, приводящее, собственно, к увеличению капитала организации [1].

Субъектом исследования является ООО «РАЙТ-К» (Ольховский мясоперерабатывающий комбинат), которое было основано в 2001 году, как небольшой цех по переработке мясной продукции. С 2002 года и до настоящего времени ООО «РАЙТ-К» специализируется на производстве мясных полуфабрикатов, обеспечивающих качественную обработку мясной продукции в сфере пищевой промышленности Калужской области.

Доходная часть ООО «РАЙТ-К» на 96% представлена основной деятельностью, т.е. выручкой от реализации, которая занимает преобладающее положение (Таблица 1). Прочие доходы за анализируемый период в среднем занимают 3,4% в общей структуре доходов.

Таблица 1. Анализ доходов организации ООО «РАЙТ-К»

Виды доходов организации	Годы			Изменение показателей (\pm) 2017 г. к	
	2015	2016	2017	2015 г.	2016 г.
Динамика доходов организации, тыс. руб.					
Доходы от обычных видов деятельности	1 152 078	1 187 827	1 158 867	6 789	-28 960
Прочие доходы	39 316	35 476	47 030	7 714	11 554
ИТОГО доходов	1 191 394	1 223 303	1 205 897	14 503	-17 406
Структура доходов организации, %					
Доходы от обычных видов деятельности	96,7	97,1	96,1	-0,6	-1
Прочие доходы	3,3	2,9	3,9	0,6	1
ИТОГО доходов	100,0	100,0	100,0	-	-

Для того чтобы определить прогнозируемый доход ООО «РАЙТ-К» в последующие годы воспользуемся трендовым анализом.

Анализ тенденций развития носит перспективный, прогнозный характер, так как позволяет на основах изучения закономерностей изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на перспективу. Для этого рассчитывается уравнение регрессии, где в качестве переменной выступает анализируемый показатель, а в качестве фактора, под влиянием которого изменяется переменная, – временной интервал (годы, месяцы и т.д.). Уравнение регрессии дает возможность построить линию, отражающую теоретическую динамику анализируемого показателя. Подставив в полученное уравнение регрессии порядковый номер планируемого года, рассчитывают прогнозное значение показателя [5].

В результате чего, на основе данных диаграммы образуются линейная и полиномиальная виды регрессий.

1. Линейная регрессия хороша при моделировании характеристик, значения которых увеличиваются или убывают с постоянной скоростью. Это наиболее простая в построении модель исследуемого процесса.

2. Полиномиальная линия тренда полезна для описания характеристик, имеющих несколько ярко выраженных экстремумов (максимумов и минимумов). Выбор степени полинома определяется количеством экстремумов исследуемой характеристики. Так, полином второй степени может хорошо описать процесс, имеющий только один максимум или минимум;

полином третьей степени - не более двух экстремумов; полином четвертой степени - не более трех экстремумов и т. д.[4]

Рассмотрим практическое применение данной модели. На основе отчета о финансовых результатах представим данные о доходах ООО «РАЙТ-К» в период 2008–2016 гг. в виде таблицы 2.

Таблица 2. Динамика доходов АО «Калугаприбор», тыс.руб.

Год	Доход
2011	687 523
2012	804 725
2013	987 874
2014	1 001 609
2015	1 191 394
2016	1 223 303
2017	1 205 897
2018	-
2019	-

После выполним следующие действия:

1. Представим диаграмму трендового анализа дохода организации.
2. В представленную диаграмму добавим линейную и полиномиальную (квадратичную и кубическую) линии тренда, после чего уравнения полученных линий тренда и величины достоверности аппроксимации для каждой из них (рисунок 1).

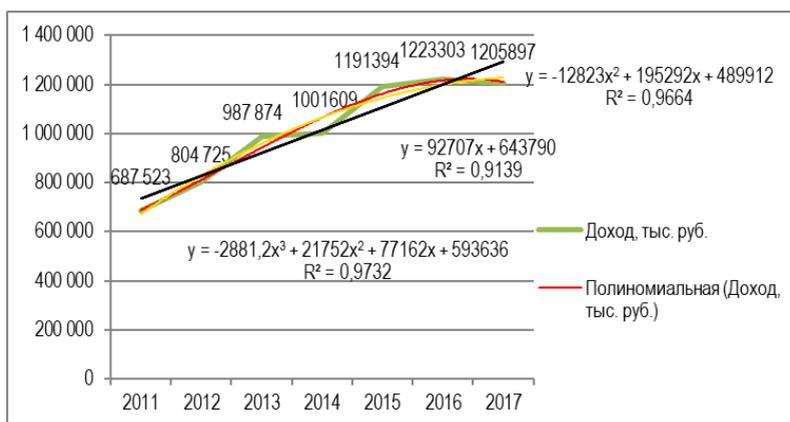


Рисунок 1. Диаграмма трендового анализа дохода ООО «РАЙТ-К»

3. Используя уравнения линий тренда, получим табличные данные по доходам организации для каждой линии тренда за 2011–2019 гг. и

рассчитаем прогнозное значение показателей доходов организации на 2018 и 2019 гг.

Таблица 3. Динамика доходов организации ООО «РАЙТ-К», тыс. руб.

№	Год	Доход, тыс. руб.	Прогноз		
			Линейный тренд	Полиномиальный тренд (квадратичный)	Полиномиальный тренд (кубиче- ский)
1	2011	687 523	687 523	687 523	687 523
2	2012	804 725	804 725	804 725	804 725
3	2013	987 874	987 874	987 874	987 874
4	2014	1 001 609	1 001 609	1 001 609	1 001 609
5	2015	1 191 394	1 191 394	1 191 394	1 191 394
6	2016	1 223 303	1 223 303	1 223 303	1 223 303
7	2017	1 205 897	1 205 897	1 205 897	1 205 897
8	2018	-	1 385 446	1 231 576	1 127 886
9	2019	-	1 478 153	1 208 877	949 611

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) Наибольший коэффициент достоверности в числе представленных линий тренда составляет 97,32% у кубической полиномиальной линии тренда. Прогнозируемый доход с данной вероятностью согласно этому тренду в 2018 году составит 1 127 886 тыс. руб., а в 2019 году 949 611 тыс. руб. Сокращение прогнозируемой прибыли обусловлено незначительным уменьшением дохода организации в 2016 и 2017 году (всего лишь на 17 406 тыс. руб., как видно из таблицы 2). Нельзя сказать, что те изменения, которые произошли в последние годы анализируемого периода, играют наибольшую роль в изменении дохода организации.

2) У линейной регрессии наблюдается наименьший коэффициент достоверности, и он составляет 91,39%. Прогнозируемый доход с данной вероятностью на протяжении анализируемого периода больше полученного дохода в данный период.

3) Полиномиальная (квадратичная) линии тренда представляет изменение прогнозируемой прибыли в 2018 и 2019 году – 1 231 576 тыс. руб. и 1 208 877 тыс. руб. соответственно с вероятностью 96,64%.

Таким образом, для определения прогнозируемого дохода организации в последующие годы был проведен трендовый анализ ООО «РАЙТ-К» в Калужской области. В результате можно сказать, что в числе представленных линий тренда наибольший коэффициент достоверности наблюдается у кубической полиномиальной линии тренда и составляет 97,32%. Согласно ей, прогнозируемый доход с данной вероятностью будет

составлять в 2018 году 1 127 886 тыс. рублей, а в 2019 году 949 611 тыс. рублей.

Полученные данные о размере будущих доходов и расходов организации, в результате проведенного прогнозирования, могут быть использованы не только для составления бюджета финансовых результатов, но также для расчета показателей рентабельности деятельности организации в перспективе.

Литература

1. Бобылева А.З. [и др.] Финансовый менеджмент: проблемы и решения в 2 т : учебник для бакалавриата и магистратуры; под ред. А. З. Бобылевой. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 904 с.
2. Барашьян В.Ю., Бджола В.Д., Журавлева О.Г. [и др.] под ред. Золотарева В.С., Барашьян В.Ю. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: КНОРУС. – 2015. – 520 с.
3. Лебедева И.М., Федорова А.Ю. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: учебное пособие; под ред. Федоровой А.Ю. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 54 с.
4. Решение задач аппроксимации средствами Excel // Компьютеры+Программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://subscribe.ru/archive/comp.paper.bestarticles/200302/04010208.html>. (дата доступа: 19.01.2016)
5. Трендовый (прогнозный) анализ отчетности. Финансовый анализ. Управление финансами // Бугабукс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/747-finansovyy-analiz-upravlenie-finansami/55-1611-trendovyyj-prognoznnyj-analiz-otchetnosti.html>. (дата доступа: 15.10.2018)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Филатов Н.Н., магистрант 2-го курса
Харитонов И.Д., магистрант 2-го курса
Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье проведен анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям коммерческой организации. По результатам анализа предложены пути укрепления финансовой устойчивости рассматриваемой организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные показатели, источники финансирования деятельности, долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Развитие различных рынков и экономики в целом привело к тому, что на сегодняшний день хозяйствующие субъекты представляют из себя достаточно сложную и запутанную структуру. Все они могут заниматься разными видами деятельности или иметь различные масштабы производства. Часть организаций в первую очередь максимизирует прибыль, а кто-то хочет развивать и расширять своё производство. Кроме того, за счёт глобализации экономического пространства появляются новые рынки сбыта, поставщики, а также источники финансирования. Всё это позволяет по-разному строить структуру капитала в своей организации.

Сейчас большинство организаций для своего функционирования очень часто привлекает заёмные финансовые средства и комбинирует их с собственными ресурсами. Свободные же финансовые ресурсы организация может направлять на абсолютно любые нужды, например, вкладываться в сторонние проекты, то есть использовать их в качестве финансовых инструментов. Именно отсюда и появляется финансовая зависимость одного хозяйствующего субъекта от другого, которая напрямую влияет на экономическое состояние организации на рынке. [4]

В связи со всем вышеперечисленным можно сделать простой вывод о том, что оценка и анализ финансовой устойчивости сегодня являются неотъемлемой частью управленческих процессов практически для каждой организации любой сферы деятельности. Также стоит отметить, что рост заёмных средств и постепенное изменение классической структуры капитала организаций подразумевает разработку и внедрение совершенно новых подходов к организации управления финансовой и хозяйственной деятельностью организации. Помимо всего прочего, мировая практика последних лет

в совокупности с чередой экономических кризисов только добавляет актуальности для применения инструментов финансового анализа с целью оценки состояния исследуемой организации. Именно поэтому в рамках данного труда стоит уделить внимание вопросам анализа финансовой устойчивости на примере конкретной организации и попробовать разработать предложения по её укреплению.

В качестве исследуемой организации будет использоваться открытое акционерное общество «Калужский двигатель». Для того, чтобы провести оценку финансового состояния организации, необходимо рассчитывать целый ряд разнообразных коэффициентов. Как правило, для расчёта этих показателей используются данные бухгалтерской отчётности и отчёта о финансовых результатах исследуемой организации. [1]

Кроме того, чтобы выявить имеющиеся у организации тенденции изменения финансовой устойчивости, стоит проводить динамический расчёт на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за последние несколько лет, например, три года.

В первую очередь для оценки финансового состояния организации рассчитываются абсолютные показатели финансовой устойчивости. На основе этих коэффициентов можно определять имеющиеся у исследуемой организации возможности по обеспечению своих собственных запасов и запланированных затрат будущих периодов источниками средств для их формирования. В соответствии с результатами расчётом абсолютных показателей можно выявить три вида состояния организации:

- Абсолютная устойчивость достигается в том случае, если все запасы и затраты будущих периодов полностью покрываются собственными оборотными средствами.
- Нормальное финансовое состояние можно поддерживать в случае комбинирования в качестве источников формирования запасов как долгосрочные заёмные, так и собственные оборотные средства.
- Неустойчивое финансовое состояние – это положение предприятия, при котором руководству необходимо привлекать краткосрочные заёмные средства с целью обеспечения ими запасов для ведения деятельности.

Расчёт абсолютных показателей финансовой устойчивости [2] по данным ОАО «Калужский двигатель» представлен в таблице 1.

В соответствии с данными таблицы 1 до конца 2016 года ОАО «Калужский двигатель» находилось в относительно неустойчивом финансовом состоянии. Организация могла обеспечить свои запасы лишь с применением краткосрочных заёмных средств. И только по итогам 2017 года финансовое состояние ОАО «Калужский двигатель» можно считать нормальным, так как появился излишек собственных и долгосрочных средств финансирования. Если обратиться к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых ре-

зультатах, то можно сделать вывод о том, что достижение нормального финансового состояния произошло за счёт существенного роста дохода организации и, как следствие, нераспределённой прибыли по итогам 2017 года.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости за период с 2015 по 2017 года по данным ОАО «Калужский двигатель»

Абсолютные показатели финансовой устойчивости			
Показатели	Годы		
	2015	2016	2017
Капитал и резервы	754 690	914 596	1 702 837
Внеоборотные активы	735 507	739 811	784 257
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 - стр. 2)	19 183	174 785	918 580
Долгосрочные обязательства	712 334	394 323	1 020 436
Наличие собственных и долгосрочных источников средств (стр. 3 + стр. 4)	731 517	569 108	1 939 016
Краткосрочные обязательства	1 198 346	1 985 446	1 993 708
Наличие общих источников средств (стр. 5 + стр. 6)	1 929 863	2 554 554	3 932 724
Общая сумма запасов	1 165 051	854 735	1 076 878
Недостаток собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	-1 145 868	-679 950	-158 298
Излишек/недостаток собственных и долгосрочных источников средств (стр. 5 – стр. 8)	-433 534	-285 627	862 138
Излишек общих источников средств (стр. 7 – стр. 8)	764 812	1 699 819	2 855 846
Трёхмерный показатель	(-; -; +)	(-; -; +)	(-; +; +)
Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое ФС	Неустойчивое ФС	Нормальная ФУ

Если же обратиться к структуре источников финансирования деятельности исследуемой организации, то можно заметить, что она относительно нестабильна. Собственные оборотные средства имеют положительную динамику роста на протяжении всего рассматриваемого периода, но в 2015 и в 2016 году в общей сумме источников их доля была совсем мала. Размер долгосрочных заёмных средств колеблется на протяжении рассматриваемого периода и по итогу имеет отрицательную динамику. А вот доля краткосрочных заёмных источников превалирует в течение всех трех лет,

что безусловно негативно сказывается на финансовой устойчивости ОАО «Калужский двигатель». Расчёты этих значений представлены в таблице 2.

Таблица 2. Структура источников финансирования деятельности ОАО «Калужский двигатель»

Источник финансирования	Годы					
	2015		2016		2017	
	в руб.	в %	в руб.	в %	в руб.	в %
Собственные оборотные средства	19 183	0,99	174 785	6,84	918 580	23,36
Долгосрочные обязательства	712 334	36,91	394 323	15,44	1 020 436	25,95
Краткосрочные обязательства	1 198 346	62,09	1 985 446	77,72	1 993 708	50,70
Итого средств	1 929 863	100	2 554 554	100	3 932 724	100

В соответствии с данными таблицы 2 можно отметить, что в структуре источников финансирования деятельности ОАО «Калужский двигатель» первое место занимают краткосрочные обязательства, а второе место – долгосрочные обязательства. В сумме эти обязательства составляют в 2017 году 76,6% и 99% в 2015 году в структуре источников финансирования деятельности, что свидетельствует о их существенном значении в составе источников финансирования деятельности организации, однако наблюдается благоприятная тенденции сокращения обязательств организации.

Таким образом, в ходе анализа финансовой устойчивости ОАО «Калужский двигатель» в 2015-2017 годах, было установлено его неустойчивое финансовое состояние в 2015 и 2016 годах. И хотя в 2017 году организация достигла нормальной финансовой устойчивости, некорректное распределение и имеющихся в распоряжении у организации финансовых ресурсов и применение неправильных финансовых инструментов руководством учреждения может привести его в неустойчивое состояние или даже к банкротству. В процессе управления необходимо анализировать ситуацию на рынке и искать пути оптимизации использования собственных средств и привлечения заёмных источников финансирования деятельности с целью максимизации общей прибыли организации. [3]

В рамках же рассматриваемого учреждения руководству следует перестроить структуру капитала и минимизировать долю краткосрочных заёмных источников в пользу долгосрочных. Это обусловлено тем, что долгосрочное кредитование подразумевает меньший процент по займам, а также

позволяет стабильно планировать деятельность организации в долгосрочной перспективе. Кроме того, полученную в 2018 году дополнительную прибыль можно направить на погашение имеющихся обязательств или же использовать как финансовое вложение с целью получения дохода в будущем.

Литература

1. Берзон Н. Корпоративные финансы. Учебное пособие – 3-е издание – М.: Юрайт – 2017. – 212 с.
2. Хазанович Э. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебное пособие – М.: КноРус – 2017. – 272 с.
3. Чиркова Е. Как оценить бизнес по аналогии. Пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 284 с.
4. Этрилл П., МакЛейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учёт для руководителей и бизнесменов – 2-е издание – М.: Альпина Паблишер – 2018. – 648 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

Исламова М.А., магистрант 2-курса

Руководитель **Холбеков Р. О.**, д. э. н, профессор, заведующий кафедры «Бухгалтерский учёт» Ташкентского государственного экономического университета Республики Узбекистан

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные факторы эффективного управления производственными запасами. Эффективное управление производственными запасами возможно только при наличии информации, получаемой из бухгалтерского учета. По мнению автора, использование слово «сырье» и «материалы» зависят от особенностей производства или продукции. Сырье и материалы являются разными компонентами производства или продукции. Поэтому рекомендуется по счету «Материалы», признать и разгруппировать сырье как отдельный объект учета материалов на счете (субсчете) «Сырье». А также, основные материалы признать как отдельный объект учета материалов и учитывать на счете (субсчете) «Основные материалы».

Ключевые слова: управление, национальные стандарты, товарно-материальные запасы, сырье, материалы, компонент продукции, объект учета материалов, счет, субсчет.

Управление затратами - важнейшая часть экономической работы, ибо себестоимость продукции, работ, услуг - это фактор прибыли предприятия, который в большей мере зависит от деятельности самого предприятия.

Эффективное управление производственными запасами возможно только при наличии информации, получаемой из бухгалтерского учета.

Организация бухгалтерского учета производственных запасов требует соблюдения следующих основных принципов:

- полной материальной ответственности лиц, принявших производственные запасы под отчет;
- учета производственных запасов на местах хранения (на складах, участках) по наименованиям в натуральном выражении по каждому материально-ответственному лицу;
- соответствия фактических остатков производственных запасов в натуральном выражении на местах хранения данным складского учета;
- отдельный учет производственных запасов в бухгалтерии в стоимостном выражении по основным и вспомогательных счетам;
- единства данных аналитического учета производственных запасов в местах хранения в натуральном выражении и данных стоимостного учета бухгалтерии.

Такие основные принципы бухгалтерского учета производственных запасов требуют конкретизации группировки производственных запасов в зависимости от технологических особенностей производимой продукции.

В 21-Национальном стандарте бухгалтерского учета «Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов» приведены счета учета материалов 10 00-«Счета учет материалов». Обобщение информации о наличии и движении принадлежащих предприятию сырья, материалов, топлива, запасных частей, комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов, конструкций, деталей, тарных материалов, инвентаря, хозяйственных принадлежностей и т.п. ценностей осуществляется на следующих дополнительных счетах:

- 1010 - «Сырье и основные материалы»;
- 1020 - «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия»;
- 1030 - «Топливо»;
- 1040 - «Запасные части»;
- 1050 - «Строительные материалы»;
- 1060 - «Тара и тарные материалы»;
- 1070 - «Материалы, переданные в переработку на сторону»;
- 1080 - «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»;
- 1090 - «Прочие материалы».

На счете 1010 "Сырье и материалы" учитываются наличие и движение:

а) сырья и основных материалов, входящих в состав вырабатываемой продукции, образующих ее основу, или являющихся необходимым компонентом при ее изготовлении (выпуске);

б) вспомогательных материалов, которые участвуют в производстве продукции или потребляются для хозяйственных нужд, технических целей и для содействия производственному процессу;

в) сельскохозяйственной продукции, заготовленной для переработки;

г) кормов и подстилок. Корма и подстилки собственного производства в течение года отражаются по плановой себестоимости с корректировкой в конце года до фактической себестоимости. [1. с. 44].

Также, «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» утвержденный приказом министерства финансов Российской Федерации от 7 мая 2003 г. № 94н приведены счета учета материалов -10 и к ним субсчета:

1. Сырье и материалы
2. Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали.
3. Топливо.

4. Тара и тарные материалы.
5. Запасные части.
6. Прочие материалы.
7. Материалы, переданные в переработку на сторону.
8. Строительные материалы.
9. Инвентарь и хозяйственные принадлежности.
10. Специальная оснастка и специальная одежда на складе.

На субсчете 10-1 "Сырье и материалы" учитывается наличие и движение: сырья и основных материалов (в том числе строительных - у подрядных организаций), входящих в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являющихся необходимыми компонентами при ее изготовлении; вспомогательных материалов, которые участвуют в производстве продукции или потребляются для хозяйственных нужд, технических целей, содействия производственному процессу; сельско-хозяйственной продукции, заготовленной для переработки, и т.п. [2. с. 19].

Товарно-материальные запасы – это активы, используемые в качестве сырья и материалов при производстве продукции, предназначенные для продажи, используемые для управленческих нужд предприятий и организаций.

Сырье - это добытые полезные ископаемые и другие природные ресурсы, произведенные из них материалы, подлежащие дальнейшей переработке.

Материалы - это получаемая из природного сырья посредством обработки, переработки материальная субстанция, используемая для производства». [3].

По нашему мнению применение слова «сырье» и «материалы» зависит от особенностей производства или продукции. Сырье и материалы, разные компоненты производства или продукции. На практике сырье выступает основным компонентом продукции на перерабатывающем производстве, а материалы для этих предприятий являются вспомогательными (помогающие) производству. При изготовлении продукции сырье меняет свой внешний вид и свойства, а материалы уже имеют внешний вид и свойства. Например, на мукомольных предприятиях это зерно, для консервных заводов - это рыба или фрукты и овощи, на металлургических заводах руда и другие являются основным сырьем. Они полностью меняют свой внешний вид и свойства.

Также эти предприятия могут использовать дополнительные материалы как тара и тарные материалы. Например, для производства муки пшеница является основным компонентом продукции, а мешок выступает вспомогательным материалом.

Промышленные или обслуживающие предприятия используют разные виды материалов. Например, для машиностроительной промышленности

основным материалом являются полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали, для строительных организаций это строительные материалы и др.

Аналитический учет производственных запасов выбирается, самостоятельно учитывая особенности предприятий. В качестве такой единицы может выступать номенклатурный номер, партия, однородная группа и т.п. Например, зерно - пшеница, ячмень, кукуруза и др., фрукты - яблоко, виноград, груши и др., строительные материалы - цемент (по маркам), известь, кирпич (по видам) и др.

Когда речь идёт о качестве информации движения производственных запасов, необходимо найти оптимальный вариант группировки и учета производственных запасов. Мы рекомендуем, как оптимальный вариант группировки и учета производственных запасов согласно Национального Стандарта Бухгалтерского Учета Республики Узбекистан № 21 - «Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов» по счету 10 00-«Счета учет материалов», признать и разгруппировать сырье как отдельный объект учета материалов на счете 1010-«Сырье». А также, основные материалы тоже признать как отдельный объект учета материалов на счете 1011- «Основные материалы».

Также мы предлагаем в «Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» утвержденного приказом министерства финансов Российской Федерации, признать сырье и материалы отдельными объектами учета материалов и открыть следующие субсчета по счету 10 – «Материалы»: 1. Сырье; 2. Основные материалы (в дальнейшем субсчета указываются порядковым номерациям).

Литература

1. Национальный стандарт бухгалтерского учета № 21 утвержденный приказом министерства финансов Республике Узбекистан от 09.09.2002г. № 103.
2. «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» утвержденный приказом министерства финансов Российской Федерации от 07.05. 2003 г. № 94н.
3. [http: // ekslovar. ru](http://ekslovar.ru)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО И РСБУ

Горбачева М.А., магистрантка 2 курса
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. Наличие системы жесткого нормативного регулирования со стороны государства – вот чем отличалась Российская система бухгалтерского учета от зарубежного бухгалтерского (финансового) учета. Российские положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) разрабатываются на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). При их подготовке применяются различные подходы, обусловленные отличиями в профессиональных традициях и менталитете наших бухгалтеров и бухгалтеров других стран.

Ключевые слова: бухгалтерский (финансовый) учет, международные стандарты, ПБУ, МСФО.

Центральное место во всем скоплении учетной документации занимает бухгалтерская (финансовая) отчетность [1]. Бухгалтерская отчетность – это сводная система показателей, характеризующих финансовое состояние организации, результаты ее хозяйственной деятельности на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [2,3]. Поэтому, для более точного воспроизводства отчетных данных и идентификации субъекта в системе хозяйствования, необходимо глубокое понимание методики формирования отчетных показателей и перевода их в аналитический формат.

В процессе перехода на МСФО особо остро встают вопросы, связанные с преобразованием отчётности, составленной по российским стандартам, в отчётность по стандартам МСФО [4]. Но дело в том что, большинство организаций всё равно будут формировать свою отчетность по РСБУ, поэтому потребность в трансформации будет высока.

Для более практичного понимания можно выделить основные отличия международных стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности от российских стандартов бухгалтерского учета, которые представлены в таблице 1.

Осуществив анализ основных показателей, по которым различаются МСФО и РСБУ, можно сделать вывод о том, что МСФО являются наиболее подходящими и удобными для анализа. Внедрение МСФО в России позволяет повысить прозрачность отчетности организаций. Это, в свою очередь, позволит привлечь большее количество иностранного капитала,

так как при высокой прозрачности отчетности гарантируется высокая степень защиты прав инвесторов.

Таблица 1. Сравнительный анализ МСФО и РСБУ

Вопрос 1	РСБУ 2	МСФО 3	Вывод 4
Цель бухгалтерской (финансовой) отчётности	Достоверное и полное представление о финансовом положении организации, результатах ее финансово-хозяйственной деятельности и изменениях в ее финансовом положении.	Представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании.	В РСБУ нет чёткого указания, что цель финансовой отчетности состоит в представлении об организации.
Состав финансовой отчётности	Бухгалтерская отчётность состоит из: а) бухгалтерского баланса; б) отчёта о финансовых результатах; в) приложений к ним; г) аудиторского заключения; д) пояснительной записки.	Состав финансовой отчетности включает следующие компоненты: а) бух.баланс; б) отчёт о финансовых результатах; в) отчёт об изменениях капитала; г) отчёт о движении денежных средств	В системе МСФО, в отличие от РСБУ, не существует формы бухгалтерской.
Доходы	Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации.	Увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов, либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала.	Различия отсутствуют
Расходы	Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.	Уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала	Различия отсутствуют

В МСФО отчетность составляется в первую очередь для инвесторов; в соответствии с российскими стандартами главными пользователями отчетности являются органы государственного управления и статистики [5]. То есть, на первый план выходит такая задача бухгалтерского учета, как предоставление информации, необходимой для того, чтобы органы государственного управления могли контролировать соблюдение законодательства хозяйствующими субъектами.

Различия интересов двух групп пользователей и обусловили несоответствия в принципах составления отчетности.

В настоящее время существует немалая доля различий в составлении отчетности по МСФО и ПБУ, что подрывает доверие инвесторов и других внешних пользователей к данным отчетности, составленной по российским стандартам [6].

Таким образом, финансовая отчетность, составленная по международным стандартам, является более содержательным, показательным и аналитичным документом, ориентированным на предоставление полной и достоверной информации потенциальным инвесторам фирмы [7].

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 г. № 425-ФЗ)
2. Арабян К.К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями: учебное пособие / К.К. Арабян. – М.: КНОРУС, –2015. – 304 с.
3. Соколова Е.С. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2017. – 200 с.
4. Лысенко Д.В. Бухгалтерская отчетность предприятий // Аудит. – 2016. - № 5. – С. 30-36
5. Сальникова И. Как при проверке отчетности распознать недостатки в учете// Финансовый директор. – 2015. – № 2. – С. 24-27.
6. Отчетность по МСФО: формы и основы их формирования://Новая бухгалтерия: ежемесячный журнал. – 2007 – № 3. URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/72644/> .С1.
7. Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» / URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147977> .П.10

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИКИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дербичева А.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассматривается и раскрывается основное содержание формирования бухгалтерского баланса, представлены основные методы чтения финансовой отчетности, проведен анализ, определены проблемы информативности отдельных статей баланса на примере конкретного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: организация, техника составления, бухгалтерский баланс, промышленное предприятие, анализ, финансовое состояние.

Бухгалтерский баланс, являясь источником аналитической информации для определения финансового состояния организации, степени её ликвидности и платежеспособности, занимает первое место в системе бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. В балансе средства организации представлены, с одной стороны, по их видам, составу и функциональной роли в процессе воспроизводства совокупного общественного продукта, а с другой - по источникам их формирования и целевому назначению. Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой, которая позволяет принимать обоснованные управленческие решения различным видам пользователей.

Бухгалтерский баланс организации содержит большое количество информации для аналитического исследования. Правильно сформированный бухгалтерский баланс дает достоверную информацию о финансовом состоянии организации, ее финансовой устойчивости, позволяет выявить недостатки и слабые стороны организации, которые могут привести к ее банкротству.

Так, по состоянию на 31.12.2017 г. данные бухгалтерского баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» дали следующую информацию: баланс организации недостаточно ликвиден, коэффициенты платежеспособности ниже нормативных значений, финансовое состояние организации характеризуется неустойчивостью. В данном случае, целесообразно подробно рассмотреть причины возникновения обнаруженных недостатков.

О недостаточной ликвидности баланса свидетельствует невыполнение неравенства $A1 \geq П1$. В случае ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» по состоянию на 31.12.2017 г. группа наиболее ликвидных активов $A1 = 47\ 014$ тыс. руб., в то время как $П1 = 1\ 040\ 006$ тыс. руб., т.е. данные удовлетворяют неравенство $A1 < П1$. Это говорит о том, что сумма денежных средств в

ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» недостаточна для покрытия краткосрочных обязательств организации. Так же из неравенства видно, что сумма денежных средств меньше суммы краткосрочных обязательств в 22 раза. То есть из этого следует, что ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» неплатежеспособно. К такой ситуации в организации привело резкое сокращение денежных средств и увеличение в 2 раза краткосрочных обязательств.

Значение коэффициентов абсолютной, текущей и критической ликвидности, по состоянию на 31.12.2017 г. находятся ниже нормативных значений, что так же свидетельствует о неплатежеспособности организации.

Низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности обосновывается недостаточностью денежных средств на конец периода в ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ». То есть, организация может оплатить своими денежными средствами лишь 4 % своих краткосрочных обязательств.

Коэффициенты критической и текущей ликвидности имеют низкое значение из-за того, что сумма краткосрочной дебиторской задолженности и денежных средств мала по отношению к сумме краткосрочных обязательств данной организации.

За рассматриваемый период коэффициенты ликвидности были выше их нормативного значения в 2016 г. На конец 2016 г. коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,36 ед., коэффициент критической ликвидности – 1,07 ед., коэффициент текущей ликвидности – 2,6 ед.

Снижение коэффициентов в 2017 г. связано непосредственно с увеличением кредиторской задолженности организации, а так же снижением денежных средств.

Коэффициенты ликвидности представляют интерес не только для руководства организации, но так же и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов, коэффициент критической ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Наряду с относительными показателями ликвидности баланса следует изучить коэффициенты устойчивости, которые отражают уровень стабильности организации в финансовом плане.

Рассчитанные по данным бухгалтерского баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» абсолютные показатели финансовой устойчивости говорят о критической степени устойчивости организации в 2017 г.

В 2017 г. у организации имеется 19 183 тыс. руб. собственных оборотных средств, что на 72 349 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. Наличие собственных оборотных средств или, так называемого, рабочего капитала в организации свидетельствует о превышении собственного капитала организации над внеоборотными активами. Этот показатель дает информацию о том, сколько оборотных средств организации формируются за счет собственных источников. Но стоит отметить, что положительное значение этого показателя не всегда свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии.

Так, при недостаточности собственных оборотных средств организация обращается к заемным источникам финансирования. В ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» за 2017 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств в размере 1 145 544 тыс. руб., тип финансовой устойчивости в данном случае не удовлетворяет неравенство $СОС > ЗиЗ$, следовательно, в организации не может быть тип абсолютной финансовой устойчивости.

На конец 2017 г. у организации в наличие есть 731 517 тыс. руб. собственных оборотных и долгосрочных источников средств. Этот показатель по сравнению с 2016 г. уменьшился на 645 728 тыс. руб., что связано с уменьшением долгосрочных обязательств организации. Этот показатель в ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» так же характеризуется недостаточностью, в сумме 433 220 тыс.руб., что не удовлетворяет неравенство $СОС < ЗиЗ < СОС+ДО$.

Наличие общих источников средств в сумме 881 517 тыс. руб., характеризуется недостаточностью в сумме 283 220 тыс. руб., что означает кризисное финансовое состояние организации.

Что касается относительных коэффициентов финансовой устойчивости, то нужно отметить, что все рассчитанные за 2017 г. коэффициенты выходят за рамки нормативных значений.

Значение коэффициента автономии составило 0,29 ед. при норме от 0,6 до 0,7 ед. - это отражает недостаточность собственного капитала в структуре баланса организации. Для повышения этого показателя следует увеличить долю собственного капитала организации в итоге баланса.

Коэффициент заемного капитала ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» за 2017 г. составил 0,71 ед., при нормативном значении от 0,3 до 0,4 ед. этот факт свидетельствует о переизбытке заемного капитала в организации. Мировая практика показывает, что заемный капитал является наиболее «дешевым» источником. Этот факт подтверждает значение коэффициента финансовой устойчивости, который равен 0,55 ед., что говорит о 55% устойчивых источников финансирования в структуре пассива организации.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами показывает, какая часть оборотных активов может быть сформирована за счет собственного капитала организации и в случае ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» на 31.12.2017 г. составляет 0,014 ед., т.е. 1,4% оборотных средств организации может быть сформирована за счет собственного капитала организации. В ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» этот показатель составил 0,024 ед., что говорит о формировании 2,4% всех запасов за счет собственного капитала. Низкое значение этих показателей свидетельствует о недостаточности собственного капитала для формирования оборотных активов и запасов.

Таким образом, следует отметить, что причиной недостаточной ликвидности баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» в 2017 г., а так

же неплатежеспособности организации является нехватка наиболее ликвидных активов. В то время, как причиной финансовой неустойчивости организации является малая доля собственного капитала организации в структуре пассива. Для устранения вышеизложенных недостатков необходимо рассчитать оптимальную структуру баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ», которая будет удовлетворять неравенства ликвидности и финансовой устойчивости, и предложить рекомендации по устранению данных проблем.

Проблема финансовой неустойчивости ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» характеризуется в недостаточности собственных средств для обеспечения финансирования запасов и затрат. Большая часть капитала организации приходится на краткосрочные обязательства, а собственный капитал организации занимает 28%. Учитывая типичную структуру активов для отрасли «Производство транспортных средств и оборудования», к которой относится ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ», нормальной является доля собственного капитала не менее 40% (желательно – 50%).

Доля собственного капитала ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» не доходит до минимального значения оптимальной структуры. Дальнейшее игнорирование данного факта может привести организацию к полной зависимости от заемного капитала, что в свою очередь может привести к банкротству. Доля собственного капитала не укладывается в минимально необходимое для устойчивого функционирования значение (40%), т.е. за оптимальную долю собственного капитала организации необходимо взять ее минимальное значение в сумме 40% от итога баланса.

Главной причиной увеличения собственного капитала организации является чистая прибыль. Но следует отметить, что собственный капитал организации возможно увеличить и другими методами, например:

1. Любая коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. При принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно.
2. Путем увеличения уставного капитала организации (увеличением номинальной стоимости акций или размещением дополнительных акций);
3. Путем пополнения собственного капитала взносами учредителей.

Как показал анализ ликвидности бухгалтерского баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ», в организации имеются проблемы не только со структурой капитала, но и наблюдается еще одна проблема в структуре баланса – недостаточная текущая ликвидность активов.

Значимым показателем финансовой устойчивости организации является её платежеспособность, т.е. способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных зако-

ном или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов. Для оценки платежеспособности ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» был рассчитан коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности по данным за 2017 г. равен 1,61 ед., что ниже нормативного значения. Недостаточность данного коэффициента может повлечь за собой повышения риска нарушения платежеспособности организации и является негативным сигналом для внешних пользователей информации, таких как инвесторы и кредиторы.

Для повышения текущей ликвидности организации существуют следующие способы:

1. Снижение величины краткосрочных обязательств организации путем перевода части краткосрочных обязательств в долгосрочные, т.е. привлекая кредиты и займы сроком погашения более 12 месяцев.
2. Повышение величины оборотных активов путем снижения величины наименее ликвидных активов организации (запасов, дебиторской задолженности, внеоборотных активов) посредством их продажи.

Для ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» оптимальным способом увеличения показателя текущей ликвидности является повышение величины оборотных активов, т.к. это действие приведет к увеличению денежных средств организации, что будет способствовать нормализации платежеспособности организации в целом. Для повышения текущей ликвидности необходимо уменьшить долю дебиторской задолженности в валюте баланса, путем перевода ее в денежные средства и их эквиваленты.

Коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности так же находятся ниже нормативного значения. Для решения этой проблемы нужно снизить долю запасов.

Для того чтобы оптимизировать структуру баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» в целях улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности организации следует провести корректировку баланса на основе рассмотренных вариантов.

В процессе анализа информации расчет показателей исходил из имеющейся структуры активов, соотношения их оборотной и внеоборотной частей. Были рассчитаны отклонения в структуре капитала (пассиве баланса), а также в оборотных активах на основе нормативов достаточности собственных средств и ликвидности. Фактический итог баланса остался неизменным.

Корректировка статей актива баланса до оптимального уровня представлена в таблице 1.

**Таблица 1. Корректировка статей актива баланса
ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ»**

Показатели	Данные за 2017г	Оптимальный баланс	Отклонение прогноза от данных за 2017 г		% от валюты баланса	
			тыс. руб.	%	2017 г	Оптим.
Нематериальные активы	66	66	0	0	0,0025	0,0025
Результаты разработок и исследований	85	85	0	0	0,0032	0,0032
Основные средства	722 983	722 983	0	0	27,13	27,13
Финансовые вложения	7 024	7 024	0	0	0,26	0,26
Отложенные налоговые активы	3 383	3 383	0	0	0,13	0,13
Прочие внеоборотные активы	1 966	1 966	0	0	0,07	0,07
ИТОГО по разделу I	735 507	735 507	0	0	27,59	27,59
Запасы	1 164 737	799 611	-365 126	68,65	43,70	30
НДС по приобретенным ценностям	314	314	0	0	0,01	0,01
Дебиторская задолженность	717 351	533 074	-184 277	74,31	26,91	20
Денежные средства и денежные эквиваленты	47 014	596 417	+549 403	Ув. в 12,66 р.	1,76	22,38
Прочие оборотные активы	447	447	0	0	0,02	0,02
Итого по разделу II	1 929 863	1 929 863	0	0	72,41	72,41
БАЛАНС	2 665 370	2 665 370	0	-	100	100

При расчете оптимальной структуры баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» произошли заметные изменения. Что касается актива организации, то для повышения ликвидности следует увеличить сумму денежных средств и их эквивалентов на 549 403 тыс. руб., тем самым увеличив их

сумму в 12,66 раз. Этого увеличения можно добиться путем уменьшения запасов на 365 126 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 184 277 тыс. руб., т.к. эти коэффициенты менее ликвидны. Корректировка статей пассива организации представлена в таблице 2.

Таблица 2. Корректировка статей пассива ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ»

Показатели	Данные за 2017г	Оптимальный баланс	Отклонение прогноза от данных за 2017 г		% от валюты баланса	
			тыс. руб.	%	2017 г.	Оптим.
Уставный капитал	325	325	0	0	0,01	0,01
Переоценка внеоборотных активов	940 939	940 939	0	0	35,3	35,30
Резервный капитал	325	325	0	0	0,01	0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-186 899	124 559	+311 458	166,65	-7,01	4,67
ИТОГО по разделу III	754 690	1 066 148	+311 458	141,27	28,31	40
Долгосрочные заемные средства	712 334	799 611	+87 277	112,25	26,72	30
ИТОГО по разделу IV	712 334	799 611	+87 277	112,25	26,72	30
Краткосрочные заемные средства	150 000	62 723	- 87 277	41,82	5,63	2,35
Краткосрочная кредиторская задолженность	1 040 006	728 548	- 311 458	70,04	39,02	27,34
Доходы будущих периодов	8 340	8 340	0	0	0,31	0,31
Итого по разделу V	1 198 346	799 611	-398 735	66,72	33,27	30
БАЛАНС	2 665 370	2 665 370	0	-	100	100

Так доля собственного капитала организации была увеличена с 28% до 40%, в абсолютном выражении это увеличение составило 311 458 тыс. руб. То есть собственникам организации необходимо внести дополнительно денежных средств в сумме 311 458 тыс. руб. без увеличения уставного капитала организации.

Далее необходимо уменьшить долю краткосрочных обязательств, путем перевода части обязательств в долгосрочные. Так увеличиваются долгосрочные обязательства на сумму 87 277 тыс. руб.

Эти изменения приводят к тому, что структура пассива становится более равномерной. Собственный капитал в оптимальной структуре баланса занимает 40%, что позволяет повысить финансовую устойчивость организации. Сумма краткосрочных обязательств в структуре баланса уменьшается на 398 735 тыс. руб. и составляет 30% от валюты баланса. Таким образом, структура пассива после оптимизации сложилась так: 40% - собственный капитал организации, 30% - долгосрочные обязательства, 30% - краткосрочные обязательства.

Таким образом, представленный прогнозный баланс позволяет улучшить финансовые показатели организации. Для подтверждения этой гипотезы необходимо рассчитать вышеперечисленные коэффициенты, используя данные оптимального бухгалтерского баланса.

Коэффициент текущей ликвидности будет равен 2,44 ед. при норме больше 2 ед., коэффициент критической ликвидности – 1,43 ед., при норме больше 1 ед. и коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,75 ед., при норме больше 0,2 ед. Такое изменение данных показателей говорит, что при изменении структуры капитала организация может восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент автономии составит 0,4 ед., что меньше нормативного значения, но на 0,1 ед. больше значения коэффициента, рассчитанного по данным бухгалтерского баланса за 2017 г. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, по данным оптимального баланса равен 0,17 ед., что выше нормативного значения. Это говорит о том, что финансовая устойчивость организации повышается.

Исходя из этого, следует предпринять меры по улучшению финансового состояния организации и платежеспособности. Обобщенные рекомендации для ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» представлены в таблице 3.

В ходе анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости по данным бухгалтерского баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» были выявлены следующие проблемы:

1. Недостаточная ликвидность баланса организации;
2. Неплатежеспособность организации;
3. Критическое финансовое состояние организации.

Таким образом, для того, чтобы разработать рекомендации по устранению данных недостатков была проанализирована структура баланса, в ходе чего обнаружено, что причинами вышеназванных проблем являются: малая доля собственного капитала в валюте баланса; зависимость организации от заемных средств; недостаточность денежных средств и их эквивалентов.

Таблица 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния и платежеспособности ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ»

№ п/п	Рекомендуемые меры	Цель
1	Увеличение доли собственного капитала в валюте баланса организации	Обеспечение достаточной финансовой устойчивости и независимости (увеличение собственных оборотных средств)
2	Снижение суммы краткосрочной кредиторской задолженности организации путем перевода ее части в долгосрочную	Повышение обеспеченности краткосрочных обязательств текущими активами (увеличение коэффициентов ликвидности)
3	Перевод наименее ликвидных активов в наиболее ликвидные активы (запасы и дебиторская задолженность преобразуются в денежные средства)	Повышение платежеспособности организации (увеличение коэффициентов ликвидности)

Опираясь на эти причины возникновения недостатков в ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» была определена оптимальная структура бухгалтерского баланса данной организации, при составлении которой подверглись изменению следующие статьи: запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), долгосрочные заемные средства, краткосрочные заемные средства, кредиторская задолженность. За счет изменения этих статей подверглись изменению коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, что может свидетельствовать об эффективности рассчитанной структуры баланса. Так же на основе оптимального бухгалтерского баланса ПАО «КАЛУЖСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ» разработаны общие рекомендации по повышению ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Литература

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт. – 2016. – 486 с.
2. Дыбаль А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса. – 2015. – 336 с.
3. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – Люберцы: Юрайт.– 2016. – 285 с.

FEATURES OF ACCOUNTING FOR INTANGIBLE ASSETS IN THE CONTEXT OF FUNDAMENTAL STRUCTURAL CHANGES IN THE COUNTRY'S ECONOMY

Sativaldieva D.A., Assistant professor

Kuvvatov Golibjon Bakhtiyor ugli the assistant, Department of «Accounting»
Tashkent state university of economics, Tashkent, Republic of Uzbekistan

Introduction: This article deals with the organization of accounting for intangible assets. Intangible assets are one of the most currently problematic issues in the accounting methodology. Enterprises must be able to correctly account for intangible assets, as this has a great impact on the functioning of the business and the profitability of their activities.

Keywords: Intangible assets, cost, costs, depreciation, wages, material costs.

In the conditions of radical structural transformations of the country's economy, growing competition in the world market, the state can always declare itself that among the main priorities is always the growth of investments and investments in human capital, the preparation of an educated and intellectually developed generation, which is the most important value in the modern world. and the decisive force in achieving the goals of democratic development, modernization and renewal.

The main resources for development are increasingly becoming the people and the knowledge they possess, intangible assets. In commercial organizations, the main purpose of which is to make a profit, intangible assets become more important than real estate and equipment.

At present, the role of intangible assets in the assets of enterprises is steadily increasing. This is due to the wave of absorption of some enterprises by others, the speed and scale of technological changes, the spread of information technologies, the complexity and integration of the financial market of Uzbekistan.

Questions of methodology and organization of accounting for this type of property are actively discussed all over the world. It is safe to say that intangible assets are one of the most problematic issues in the current accounting methodology. The practical use of intangible assets in the economic turnover of enterprises is, in fact, a process of commercialization of the innovation sphere, which can be conventionally reduced to the following stages.

The first stage is a competent classification of intellectual property objects, on the basis of which a preliminary assessment of their market value should be formed. However, at present, enterprises either do not fulfill it, or do it amateurishly. Therefore, professional development of basic methodological and methodical recommendations is necessary.

The second stage is the inclusion of the value of intangible assets in the assets of enterprises. In accordance with the legislation of the Republic of Uzbekistan, these funds are subject to depreciation: they are monthly charged to the cost of products (works, services) according to the standards that the company calculates based on their initial cost and useful life, but not more than the lifetime of the enterprise itself, then sold and settled on bank account of the enterprise.

The third stage is the commercialization of intangible assets, which consists in the active entry of enterprises into the market of scientific and technical products; in the ability to find a buyer, master the art of the entrepreneur, i.e. Search for a customer yourself for your idea or development, etc.

Intangible assets are recorded at initial and residual values, amortization of intangible assets is taken into account separately. Cost is the cost of acquiring an intangible asset or the cost of creating an intangible asset and bringing it to a usable condition. [3].

The costs of acquiring intangible assets include amounts paid to the seller of the object, intermediaries for information and consulting services, registration fees and duties, customs costs and other expenses associated with the acquisition of objects.

Expenses for the creation of intangible assets include payroll accrued to relevant employees, social contributions, material costs and general production and general business expenses.

According to NSBU No. 7, intangible assets are objects of property that do not have material and material content, which are controlled by an economic entity and are intended for use for a long time (more than a year). [2]. As with any asset, an object of intangible assets must be under the control of the organization, bring economic benefits, uniquely identified as a separate accounting object. Control of an intangible asset occurs when an enterprise has the right to receive economic benefits from the asset and the ability to deny access by others to this asset.

An enterprise controls the use of an intangible asset if its rights to it are legally protected and can be enforced in a court of law. The value of intangible assets lies in the long-term rights or the advantages that they give to their owners. The most simple examples of intangible assets are patents, copyrights, trademarks, licenses, know-how, price of a firm (goodwill). The business qualities of employees, their qualifications and other abilities cannot be attributed to intangible assets. The costs of staff development that contribute to obtaining additional economic benefits cannot be recognized as intangible assets, as the company cannot fully control the loyalty of personnel and the continuation of future work in this enterprise. The costs of staff development are current expenses of the period.

Intangible assets are accounted for at initial valuation, which is determined for objects: a) contributed by the founders on account of their contributions to the authorized capital of the enterprise - by agreement of the parties; b) purchased for a fee from other enterprises and individuals - based on the actual costs

incurred in acquiring and bringing these facilities to a state of readiness; c) received from other enterprises and persons free of charge - at the market value on the date of posting or at the cost specified in the documents of transfer and acceptance; d) created by the enterprises themselves or obtained as a result of research and development in their own enterprise - at actual cost.

The fact of the presence of the object of intellectual property must be documented. This may be documentation, as well as information reflected on magnetic and other storage media. In addition, it is necessary to have a certificate of reception and transmission, confirming the fact that the enterprise has received this object, or documents confirming the fact of the occurrence of rights in the organization or transfer of rights.

Accounting for intangible assets as a whole is based on the same principles as material accounting: the value of an asset is reflected in the amount of actual costs when it is acquired and subsequently charged to costs during its useful life. The cost of an internally created intangible asset includes all costs that can be identified and attributed to this object and are related to its creation and preparation for its intended use. In particular, it includes: material costs and expenses for the services of third-party organizations; payment of personnel engaged in the creation of an asset; direct costs of servicing the asset creation process: registration fees, costs of patents and licenses used for development and other similar expenses; the overhead required to create an asset. The cost of an internally generated intangible asset does not include business and management expenses, except for those that can be directly attributed to its preparation for beneficial use.

It follows from the above that enterprises must be able to correctly account for intangible assets, since this has a great influence on the functioning of a business and the profitability of their activities.

Bibliographic list:

1. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. (утвержден Постановлением КМ Р.Уз. №54 от 05.02.99 г.с последующими изменениями и дополнениями).
2. НСБУ 7. «Нематериальные активы» утвержден приказом Министра Финансов от 25.03.2005 г. № 35, зарегистрированным МЮ 27.06.2005 г. № 1485
3. Сатывалдыева Д.А. Бухгалтерский учет. Учебник. – Т.: «IQTISODIYOT». – 2015. – 580 с.



Инновационные подходы в современном менеджменте

ДИЗАЙН В РЕКЛАМЕ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ РЫНКА

Нечаева О.А., к.п.н., доцент кафедры
Калужский филиал Финуниверситета
Нечаева В.А., Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе обобщены представления о влиянии дизайна в рекламе как одного из факторов реализации задач в области маркетинга.

Ключевые слова: реклама, дизайн, маркетинг.

Специалисты в области маркетинга разглядывают рекламу "как форму коммуникации, которая старается переложить качества товаров и услуг, а также идеи на язык потребностей и запросов потребителя. В этом в большей части помогает дизайн рекламы. Ведь люди, по большей части визуалы, им важна красивая картинка, и именно на этом и «играют» маркетологи, делая рекламу более красочной, цепляющей душу потребителей.

Дизайн рекламы, возникший на стыке художественной и рекламной деятельности, объединяет изобразительные навыки и понимание экономических законов рынка. Рекламный дизайн ставит перед собой цель повысить продажи определенного товара, следовательно, все усилия должны быть направлены на визуальную часть, которая поможет зацепить покупателя и побудь его к покупке данного товара. С другой стороны, реклама не всегда продает. Так же дизайн рекламы помогает раскрыть иные стороны продаваемого продукта, сделать его более привлекательным для покупателя.

Дизайн рекламы – это реализация рекламной идеи, отвечающая на вопрос, каким способом идея будет реализована на каждом из рекламных носителей, используемых в ходе проведения рекламной кампании.

Реклама должна быть не только эффективной, но и эстетичной. Дизайн помогает рекламе в этом, объединяя лучшее и предлагаемые идеи и материалы рекламных кампаний. Дизайн рекламы выступает в качестве стилиобразующего компонента рекламного посыла. Достижение единства формы и содержания осуществляется в частности организацией текста рекламного сообщения, использованием аудио и видео компонентов.

У красивой и интересной рекламы больше шансов привлечь внимание покупателей, чем у обычной, рядовой рекламы. Красота в рекламе использует эстетические начала и решает конкретные маркетинговые задачи.

Красота - в простоте, эта поговорка отлично характеризует дизайн рекламы, но одновременно с простотой красота - в разнообразии. Именно красивый, разнообразный и продуманный дизайн рекламы показывает, чем отличается художественная красота изобразительного искусства и реклам-

ного, так как рекламная направлена в первую очередь на решение экономических задач, а не на то чтобы потребитель получал эстетическое наслаждение от увиденного.

Процесс рекламного дизайна заключается в поиске новых средств, которые будут привлекать внимание потенциального клиента и заинтересовать его. Следование трендам сезона в рекламе позволяет привлекать к товару более молодую аудиторию, а представление товара с таких сторон как практичность и надежность, более взрослых потребителей.

Помимо визуального компонента рекламы, очень важен и текстовый компонент. Информационная эффективность рекламы зависит от текста представленного в рекламном сообщении. Большую роль играет смысловая нагрузка, но в первую очередь человеческое сознание видит цвет и форму. С функциональной точки зрения эти элементы должны полностью захватить внимание покупателя, дать ему представление о предмете рекламы, создать хорошее впечатление о предмете рекламы, убедить покупателя в необходимости приобретения предмета рекламы, и в конечном итоге, побудить к покупке данного продукта. В этом специалистам в области маркетинга помогает дизайн.

Дизайн ставит перед собой цель с помощью знаков, символов, оригинальных рисунков превратить объект в одно целое с точки зрения заказчика и потребителя. Для выполнения этой задачи изучается сам предмет рекламы: его форма, цвет, другие внешние черты, различные функциональные особенности. Создание эффективной рекламы возможно благодаря графическому дизайну.

Создание определенного настроения в композиции - это один из главных приемов в работе с дизайном рекламы. Важно, чтобы у рекламы товара был фирменный стиль, чтобы потребитель, видя рекламу определенного товара с легкостью мог отличить, какой именно товар перед ним.

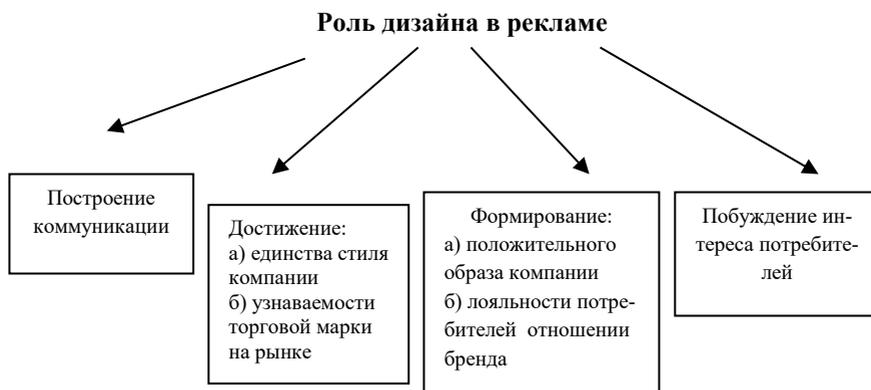
Фирменный стиль - единство постоянных визуальных и текстовых элементов, идентифицирующих принадлежность к какой-либо фирме и отличающей ее от конкурентов, набор цветовых, графических словесных констант, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров и услуг, всей исходящей от заказчика информации.

Ключевыми компонентами фирменного стиля являются:

- 1) товарный знак
- 2) логотип - это оригинальное начертание или сокращенное наименование фирмы, товарной группы, производимой данной фирмой, или одного конкретного товара, выпускаемого ею.
- 3) графический товарный знак
- 4) фирменный блок
- 5) фирменный лозунг или слоган
- 6) фирменная цветовая гамма
- 7) фирменный комплект штрихов

- 8) корпоративный герой
- 9) лицо фирмы

От того, насколько продуманными и качественными будут элементы графического дизайна и их готовый «продукт» напрямую зависит эффективность рекламных мероприятий, как результат - общая успешность бренда.



Исходя из анализа литературы, можно сделать вывод о том, что реклама и дизайн, неразрывно связаны друг с другом. Хорошая, качественная реклама, которая будет приносить своей компании покупателей и прежде всего - прибыль, не может обойтись без дизайна, ведь именно дизайн приносит рекламе красочность, необычность форм и цветов, различные интерпретации продаваемой продукции. И именно все эти и многие другие качества дизайна помогают рекламе в завоевании покупателей и рынка в целом.

Литература

1. Рекламный менеджмент. Книга / Под ред. Батра Раджив, Майерс Джон Дж., Аакер Дэвид А. -5-е изд.,М-США-К.. – 2004. – С.784.
2. Реклама. Учебник для вузов / Под ред. Ромат Е.В., Сендеров Е.-8-е изд. Стандарт третьего поколения.- СПб.:Питер. –2013. – С.512.
3. Веселов С. Оценка эффективности рекламной деятельности // Рекламные технологии. – 2004. – № 4. – С.6-8.
4. Гасаненко Н.А. Как оценить эффективность рекламной кампании // Маркетинг и реклама.- 2003 - №7-8- с.17-20.



**Информационная среда бизнеса
и IT технологии управления**

СОВРЕМЕННЫЕ СУБД В АРХИТЕКТУРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Полпудников С.В., к.т.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В работе обобщена информация по внедрению клиент-серверных приложений с различными видами СУБД

Ключевые слова: информационные системы, архитектура организации, системы управления базами данных.

Современную систему управления производством, предприятием, организацией, фирмой отличает довольно сложная информационная система. Архитектура управления организацией имеет различную структуру в зависимости от вида, размера и рода деятельности организации.

Для обеспечения комфортной работы информационной системы на предприятия среднего и крупного размера в основном используется клиент-серверная архитектура, которая в данном случае не имеет альтернативы. Основным компонентом клиент-серверной архитектуры является система управления базами данных (СУБД). Функции современных СУБД довольно обширные, но для реализации выбранной архитектуры используется возможность современных СУБД компилировать SQL запросы клиентской машины и выполнять их. Данная возможность отсутствует у так называемых «настольных СУБД», например Access..

В настоящее время в информационных системах используются современные СУБД, имеющие мощные средства работы с данными, и которые могут использоваться для реализации клиент-серверных приложений. Это такие мировые бренды как Oracle, MS SQL server, SAP HANA, InterBase, Cashe и другие. В основном были названы продукты, которые в основном используются в российских современных информационных системах. Учитывая проблему импортозамещения, в некоторых приложениях используются российская СУБД Postgres Pro.

Проведем сравнительный анализ этих систем.

Продукт фирмы Oracle. По сравнению с остальными редакциями Oracle Database 12 версия Enterprise предлагает следующие дополнительные опциональные модули:

- **Active Data Guard.** Повышает качество обслуживания, перенося ресурсоемкие операции с рабочей базы данных на одну или несколько синхронизированных резервных баз данных.
- **Total Recall.** Обеспечивает безопасность баз данных, помогает компаниям хранить информацию в надежных и защищенных от искажений

базах данных, оставляя данные доступными для существующих приложений.

- **Real Application Clusters.** Технология поддерживает работу одной базы данных на кластере серверов, обеспечивая тем самым отказоустойчивость, производительность и масштабируемость без необходимости внесения изменений в приложение.
- **Real Application Clusters One Node.** Одноузловая версия Oracle RAC, которая позволяет клиентам создавать единую модель для всех необходимых баз данных.
- **In-Memory Database Cache.** Позволяет сокращать время ответа приложений при обработке транзакций и повышать пропускную способность.
- **Database Vault.** Помогает организациям соответствовать нормативно-правовым требованиям и повышать безопасность установленного ПО.
- **Advanced Security.** Прозрачно шифрует все данные приложений или только определенные ряды данных, такие как номера кредитных карт, паспортные данные и другую персональную информацию.
- **Label Security.** Инструмент для классификации данных и регулирования доступа к данным на базе такой классификации.
- **Real Application Testing.** Содержит функции сбора данных о рабочей нагрузке и их воспроизведения на анализаторе эффективности SQL, что позволяет тестировать внесенные изменения при реальных рабочих нагрузках системы и выполнять их настройку перед переносом в рабочую систему.
- **Advanced Compression.** Позволяет управлять растущим объемом данных с небольшими затратами, обеспечивает сжатие любых типов данных для любых приложений в 2 – 4 раза. Повышает производительность обработки запросов за счет чтения меньшего количества блоков диска.
- **OLAP.** Вычислительная система, поддерживающая полный спектр передовых аналитических приложений, в том числе для планирования, составления бюджета, прогнозирования, организации продаж и маркетинга, позволяющая выявить основные тенденции деловой активности и моделировать сложные бизнес-сценарии.
- **Partitioning.** Предлагает широкий выбор методов разбиения базы данных, в том числе на основе интервалов, ссылок, списков и диапазонов.
- **Advanced Analytics.** Превращает базу данных в полноценную аналитическую платформу благодаря двум своим компонентам
- **Spatial.** Обеспечивает более высокую производительность, предлагает улучшенные сетевые приложения и содержит усовершенствованные средства управления, маршрутизации и геокодирования. Oracle Database 12 EE предназначена для создания информационных систем среднего и крупного масштаба с высокими требованиями к надежности,

доступности, быстродействию, безопасности, управляемости и масштабируемости.

Стоимость: процессорная лицензия – 12000\$

Продукты фирмы Microsoft. SQL Server 2017. Производительность на уровне лидеров отрасли. Обработка запросов до 100 раз быстрее, чем при работе с копией диска в памяти на основе индексов columnstore, и транзакций до 30 раз быстрее, чем с использованием выполняющихся в памяти OLTP.

Надежная защита. Используются многоуровневые средства защиты, в том числе такие инновационные функции, как шифрование неактивных данных и данных в движении.

Аналитика в режиме реального времени. Обеспечьте себе динамическое понимание развития ситуации, получая до миллиона прогнозов в секунду с помощью встроенных функций интеграции с языками Python и R, а также пользуйтесь комплексной мобильной бизнес-аналитикой на любой платформе.

SQL Server 2017 Enterprise. Имеет полный набор возможностей для самых строгих требований к базам данных и бизнес-аналитике. Выпуск обеспечивает высочайшие уровни обслуживания и производительности для рабочих нагрузок 1-го уровня.

MS SQL Server 2017:

серверная лицензия – 5500\$;

клиентская лицензия – 120\$;

Клиентские лицензии MS SQL Server 2000 продаются только в комплекте с серверной лицензией.

Продукты фирмы InterSystem. Основной продукт – высокопроизводительная объектная система управления базами данных Cache. Это постреляционная объектная СУБД, предоставляющая практически неограниченные возможности для разработки Web-решений и клиент-серверных приложений. СУБД Cache предназначена для обработки транзакций в системах со сверхбольшими базами данных и практически неограниченным количеством одновременно работающих пользователей. В структуре продаж InterSystems СУБД Cache занимает 75%. Рост продаж новых продуктов – Ensemble, EhealthShare Snapshot, TrakCare Snapshot был выше 100%.

Платформа данных InterSystems Caché поддерживает различные типы данных (структурированные и неструктурированные, централизованные и децентрализованные), SQL и NoSQL-способы представления данных, а также выполняет автоматическое управление метаданными. Она обеспечивает внушительное горизонтальное и вертикальное масштабирование. Уникальность продукта состоит в том, что платформа Caché позволяет осуществлять аналитическую обработку первичной информации, гарантируя непрерывность цикла работы с данными: их сбор, распространение, анализ и действия пользователей.

Согласно отчету **Gartner**, рынок систем управления операционными базами данных состоит из «...реляционных и нереляционных СУБД, которые подходят для обширного спектра транзакционных приложений корпоративного уровня; сюда относятся коммерческие бизнес-приложения, такие как **ERP**- и **CRM**-системы, а также уникальные транзакционные системы, разработанные организациями для собственного применения силами собственных разработчиков». Сильными сторонами **InterSystems** являются: богатая функциональность и высокая производительность **Caché**, сконцентрированность усилий компании по продвижению продуктов и технологий на рынках, особенно на рынке здравоохранения.

СУБД **CASHE**:

- лицензия на одно рабочее место – 200-300\$;
- техническая поддержка – 7\$;

Минимальная стоимость технической поддержки 960\$ в год.

Продукт фирмы **Postgres Professional**. **Postgres Pro** – Российская СУБД, разработанная компанией **Postgres Professional** на основе свободно-распространяемой СУБД **PostgreSQL**. 18 марта 2016 года было принято решение о включении СУБД **Postgres Pro** в Единый реестр российского программного обеспечения. Программа довольно новая, но на российском рынке она нашла применение в системах совместно с разработками фирмы **1С**. Примерная стоимость – 90000 руб.

Выбор нужной СУБД остается за пользователем. При этом не обязательно учитывать ряд параметров, таких как: масштаб предприятия, объем обрабатываемых данных, функциональные возможности, стоимость, уровень обслуживания и сопровождения. Для примера приведу применение некоторых СУБД на крупных предприятиях Калужской области и различных организациях:

- Управление федерального казначейства Калужской области – СУБД фирмы **Oracle**;
- Правительство Калужской области - СУБД фирмы **Microsoft (MS SQL server)**;
- МРЭУ г. Калуги – СУБД фирмы **InterSystem (Cache)**;
- ИФНС России г. Калуга - СУБД фирмы **Microsoft (MS SQL server)**;
- Завод «Фольксваген – РУС» - СУБД фирмы **SAP (SAP HANA)**.
- Завод «Континенталь Калуга» - СУБД фирмы **SAP (SAP HANA)**.

Цены на программные продукты даны сравнительные, так как конкретная покупка зависит от многих условий.



Проблемы социального развития общества

КРИЗИС СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ КАК СЛЕДСТВИЕ СОЦИАЛЬНЫХ КАТАКЛИЗМОВ

Акимова Е.А., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье анализируются причины кризиса современной семьи, особенности этого кризиса, рассматриваются коренные отличия традиционной русской семьи от других моделей.

Ключевые слова: семья, семейные ценности, семейные традиции, кризис семейных ценностей, социальные катаклизмы.

Несколько последних десятилетий Россия находится в кризисе. Экономический кризис сменяется политическим, переоценка ценностей влечет за собой нравственный кризис. В усложнившихся условиях современного бытия, семья как уникальный посредник между интересами личности и общества, оказалась в эпицентре социальных катаклизмов. Сложная политическая и экономическая ситуация и связанные с этим апатия, обнищание значительной части населения резко отразилось на самочувствии семьи, ее воспитательном потенциале, стабильности.

Указанные и другие социальные причины фактически привели к кризису семейных ценностей. Следствием этого кризиса являются разъединение старших и младших поколений (нуклеаризация), широкое распространение малодетности, расширение одиночно-холостяцких форм существования. И если супружество, родительство, родство являются стабилизирующими семью отношениями, то в наше время наблюдается распад этого триединства. Проблема осложняется тем, что в данный момент институт брака переживает переходный период. Продолжается разрушение старых традиционных установок на брак, а новые еще не сформировались.

Семейное воспитание и семейные отношения в России уходят корнями в духовные и религиозные традиции государства. Семейно-брачные отношения до Крещения Руси регулировались нормами обычая, и государство вообще не вмешивалось в эту область. Крещение принесло на Русь многие нормы византийского права, в том числе касающиеся семейно-брачных отношений. Семья находилась под покровительством православной церкви, поэтому семейно-брачные отношения регулировались, в основном нормами церковного права.

В чём же главная особенность русской семьи и христианского православного брака, как её исторической основы? Прежде всего, следует отметить, что только на Руси в семье отсутствует доминирование. Идею подчинения, иерархии заменяют отношения любви и согласия. Так, среди

народов Ближнего Востока, а также Кавказа распространён гинекократический тип, где доминатором является многодетная супруга-мать. Для европейских народов более характерно андрократическое доминирование в семье. И формальным и неформальным лидером семьи является отец. В этом плане русская семья представляет уникальное явление. В ней нет однозначного доминирования мужа или жены.

Сформировавшийся к моменту революции идеал русской семьи так или иначе реализовывался и в советский период, оказав влияние на семейный уклад других народов, чей изначальный тип семейного доминирования восходит к иным религиозным и этническим типам. Всё это свидетельствует о существовании особого типа семьи, присущего российского цивилизации.

Русская семья – это семья, имеющая свои традиции. Семейные традиции – это обычные принятые в семье взгляды, нормы, манеры поведения, которые передаются из поколения в поколение. Семейные традиции и ритуалы являются, с одной стороны, одним из важных признаков здоровой или функциональной семьи, а, с другой стороны, наличие семейных традиций является одним из важнейших механизмов передачи следующим поколениям семьи законов внутрисемейного взаимодействия: распределения ролей во всех сферах семейной жизни, правил внутрисемейного общения, в том числе способов разрешения конфликтов и преодоления возникающих проблем. Семейные традиции и обряды основываются на общественных, религиозных и исторических традициях и обрядах, но творчески преобразуются и дополняются собственными, поэтому они уникальны для каждой семьи.

Этнокультурные брачные и семейные традиции так или иначе преследовались и вытеснялись унифицированными требованиями. Меняясь в соответствии с требованиями среды более высокого порядка, семья сохраняет семейные традиции как один из основных способов воспитания, продолжения себя. Семейные традиции сближают всех родных, делают семью семьёй, а не просто сообществом родственников по крови. Домашние обычаи и ритуалы могут стать своеобразной прививкой против отдаления детей от родителей, их взаимного непонимания.

Исследователи считают, что в силу стабильности и преемственности традиций и социальных ролей, именно традиционная патриархальная семья выполняет задачи социализации наиболее успешно. С другой стороны, в традиционной семье «самость» отдельного члена если не игнорируется, то, по крайней мере, рассматривается как второстепенное условие благополучия семьи и допускается лишь в пределах, определенных нравственно-этическими нормами не только данной семьи, но и той социальной группы, к которой семья себя причисляет.

В современном обществе происходит смена приоритетов в сторону ориентированности не на семью, а на индивида. Одна из наиболее обобщенных концепций, обосновывающих малодетность, - смена акцентов в системе «общество – семья – человек». Если раньше доминантными были интересы семьи, то теперь отдается предпочтение индивиду, что влечет неизбежное изменение ориентаций личности на внесемейные ценности. Также значительно уменьшилось количество детей в семье. Типичная современная семья - муж, жена, один-двое детей. Наряду с уменьшением числа членов семьи изменяется и характер взаимоотношений между ее членами. Большая экономическая самостоятельность супругов ведет к равноправию и большей самостоятельности каждого из них. Ослабление эмоциональных связей сопровождается ростом числа разводов, дети лишаются полноценного родительского воспитания, что, конечно же, ведет к возникновению новых проблем в обществе. Кроме того, отмечается увеличение внебрачных союзов, где семья предстает как отдельная ячейка общества, но в то же время не является правовым институтом. Трансформация семьи влияет и на взаимоотношения между родителями и детьми. Прежде всего, это проявляется в том, что решение родителей имеет все меньший вес в деле заключения браков их детьми, дети перестают быть носителями семейных традиций.

Все негативные явления, связанные с кризисом института семьи в современных условиях, приводят к необходимости незамедлительного решения проблемы повышения престижа семьи. Сегодня задача ученых – не просто в прогнозировании социальных изменений, а в поиске вариантов или сценариев будущего, в которых устраняются негативные последствия путем целенаправленных действий. Социальными науками уже накоплено достаточно знаний, чтобы быть уверенными в успешном формировании необходимой системы ценностей.

Литература

1. Акимова Е.А. Трансформация семейных ценностей в условиях глобализации // Материалы международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы. (IPEG-2015) / под.ред. П.А. Неверова.- Прага. – 2015. – С.199-202.
2. Антологическая педагогика развития Древней Руси и Русского государства XIV - XVI вв. / под ред. С.Д. Бабишина, Б.Н. Митюрлова. - М.:Наука. – 1985.-235 с.
3. Ковалевский М. М. Очерк происхождения и развития семьи и собственности. Под редакцией М О. Косвена. - М.: Соцэкгиз. - 1939. - 248 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ В КОНТЕКСТЕ ФИЛОСОФИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Иванихин А.А., к.филос.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассматриваются философско-антропологические аспекты формирования и развития личности современного человека сквозь призму прав человека.

Ключевые слова: формирование личности, социализация, права человека, философия прав человека, антропологические основы.

Категория «Права человека» в современной науке имеет междисциплинарный характер. Базовые положения этой категории восходят к философии, которая рассматривает «права человека» сквозь призму антропологии.

Реализация и защита прав человека важна на всех этапах формирования и развития личности современного человека. С точки зрения антропологического подхода права и свободы человека определяют пространство, которое обеспечивает каждому человеку условия его самореализации, то есть пространство автономии его личности.

Развитие демократического общества в современных условиях связано с осознанием гражданами своих прав и свобод, уважением прав и достоинства других людей, а также навыками и умениями в области защиты прав и свобод. Это, в свою очередь, должно достигаться на всех этапах социализации современного человека.

В философии прав человека категория «права и свободы человека» рассматривается как национальная и международная категория, а также система гуманистических, морально-этических принципов и норм, система мировоззренческих и философских категорий.

Содержание и смысл прав человека раскрывают определяет их особый статус неотъемлемых оснований современной государственности. А также особых принципов легитимации. В юридической сфере права человека рассматриваются в качестве независимых стандартов, благодаря которым могут критиковаться правовые акты, деятельность органов власти, то есть в качестве оснований легитимации [1].

Развитие личности в современном обществе напрямую связано с категорией свободы. В рамках философии права права человека представлены как наиболее существенные его возможности развития, неотъемлемые свойства, определяющие меру его свободы. Так, права человека определяют условия, необходимые для сохранения человеческого достоинства и жизни.

Права человека являются универсальной категорией, которые представляют собой вытекающие из самой природы человека возможности пользоваться элементарными, наиболее важными благами и условиями безопасного, свободного существования личности в обществе. Конечно же, права человека должны предоставляться каждому из нас, гарантироваться основным законом страны и другими национальными актами. Философской основой этого института является учение о свободе как о естественном состоянии человека.

Проблема индивидуальной свободы в рамках развития личности в современных условиях рассматривается в различных аспектах. Во-первых, она является совокупностью моральных, политических, правовых, правил и принципов, регулирующих поведение граждан в сфере бытовой, частной жизни, нравственных отношений, т.е. в качестве социально-политического и правового института. В таком случае она включает более широкий спектр элементов социального института свободы личности.

Когда мы говорим о свободе личности, то имеем в виду широкую общественно историческую практику этой свободы, ее претворение в жизнь, т.е. ее индивидуальную свободу как фактическое состояние. В основе правового субъекта заложена идея осмысленного поведения. Практические и жизненные границы осмысленного существования выражены в идее дееспособности.

Как с юридической, так и философской точки зрения состояние свободы демонстрируется через личные права, которые указывают направления и формы использования свободы. Закрепление, охрана, Поддержание прав и свобод, их закрепление, охрана, создание условий для претворения их в жизнь составляют длительную цепь юридических актов и действий.

Права человека формируют коммуникативные условия для реализации разумной политической воли. Это определяет, что легитимными признаются лишь те регулятивы, которые могли быть приняты всеми возможными заинтересованными лицами. Личная и публичная автономии взаимно дополняют друг друга. Но при этом нормативный приоритет находится на стороне личных прав.

Роль прав человека как важного легитимационного принципа правопорядка требует более глубокого погружения в основания этих прав, то есть перехода к важнейшей задаче - философско-антропологическому обоснованию идеи прав человека, или выяснению истоков этих прав, откуда эти права у человека и каковы они [2].

Образование в области прав человека - это процесс и результат передачи и усвоения знаний, умений и навыков, формирования ценностных ориентаций и качеств личности в целях создания всеобщей культуры прав человека. Оно должно быть направлено на: полное и всестороннее развитие личности и чувства человеческого достоинства; содействие формированию

культуры мира; укрепление уважения к правам человека и основным свободам; взаимопониманию, толерантности, равенству полов и дружбе между всеми нациями, коренными народами и религиозными, расовыми, национальными, языковыми группами; обеспечение для всех людей возможности эффективно участвовать в жизни свободного общества и т. д. При этом оно должно основываться на принципе универсальности, неделимости, взаимозависимости и взаимосвязанности всех прав человека [3].

Знания о правах и свободах человека дают представление о важнейшем элементе современной, и в том числе, правовой, культуры. Они ставят целью не только воспитывать людей, формировать правильные представления о правах человека как необходимом условии его свободы и равенства, но и создавать правовое общество, в котором права человека являются священными и неотъемлемыми.

Важным в процессе формирования личности современного человека является право знать свои права. Исследователем Е.М. Павленко впервые дано определение права знать свои права как закрепленной в международно-правовых актах и гарантированной государством возможности лица приобретать знания, ценностные ориентации и взгляды, практические навыки и умения путем изучения, рассмотрения, обсуждения вопросов теории и практики прав и свобод человека, получения и распространения информации по данной тематике, требования от государства и международных организаций создания соответствующих условий для реализации этого права, а также обращения за его защитой [4].

Право знать свои права является элементом социализации, которая осуществляется в семье, в образовательных учреждениях всех видов, в трудовых коллективах и других институтах гражданского общества. В то же время гражданское общество в современной России находится на этапе своего становления и развития. В этих условиях особое значение приобретает создание механизмов взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления с различными общественными структурами по преодолению деформаций конституционного правосознания и развитию культуры прав человека.

В процессе социализации личности происходит усвоение базовых элементов правовой культуры, которая входит в общегражданскую культуру. Правовая культура - это широкое понятие, которое включает в себя сложный комплекс явлений правовой жизни (правоотношения, законность, правопорядок, правовое поведение, правосознание и т. п.).

Важно также отметить, что личность формируется на основе индивидуальности. Ее отличительной чертой является стремление к собственной и уважение к чужой независимости. Только с образом человека как личности корректируется право. Нельзя забывать, что сущность права образует категорически требуемое морально-автономным субъектом признание его

моральной самостоятельности как предварительное доверие к воле и самодисциплине каждого человеческого индивида.

Быть правовым субъектом - это не значит просто воспроизводить смысл положительного права путем толкования юридических норм. Это означает быть живой личностью, носителем действительного правосознания.

Литература

1. Иванихин А.А. Актуальные проблемы реализации права на образование в современной России // Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика. Материалы ежегодной Международной научной конференции памяти профессора Феликса Михайловича Рудинского. Под общей редакцией Д.А. Пашенцева. - 2017. - С.227.
2. Данильян О.Г., Байрачная Л.Д., Максимов С.И. и др. Философия права: Учебник. - М.: Изд-во Эксмо. - 2005. - С.243.
3. Азаров А.Я. Образование, просвещение и информация в области прав человека в Российской Федерации / Образование в области прав человека в СНГ. Сборник материалов международной конференции. Тбилиси. - 2002. - С. 71.
4. Павленко Е.М. Формирование культуры прав человека и конституционного правосознания в современной России. Монография. - М.: Права человека. - 2008. - С.30.

ЛЮДИ ПОЗДНЕГО ПЕРИОДА ЖИЗНИ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ И ИНТЕРЕС К ЖИЗНИ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Пацакула И.И., к.псх.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье представлены результаты эмпирического исследования людей позднего периода жизни с использованием методики «Тест жизнестойкости». В исследовании приняли участие 68 представителей в возрасте от 55 до 70 лет. Отмечается, что среди опрошенных людей позднего периода жизни больше тех, кто имеет развитую собственную убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности. Их вовлеченность увеличивает работоспособность и позволяет сохранить здоровье, приводит к осознанию окружающей действительности с позитивной стороны. У представителей позднего периода жизни представлены убеждения, которые заставляют их думать, что можно изменить ход событий, добавляют им уверенности в себе. Эти убеждения помогают им пойти на борьбу с трудностями.

Ключевые слова: люди позднего периода жизни, активность и осмысленность жизни, жизнестойкость, потенциал, социальная и психологическая старость.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Калужской области. Проект № 16-16-40006 а/р «Психологические особенности переживания угроз, влияющих на психологическую безопасность личности в ситуации социально-экономических изменений среды (на примере жителей Калужской области)»

Доля людей пожилого возраста в структуре российского общества увеличивается, что приводит к нарастанию научного, в том числе социологического и психологического интереса к проблемам и разнообразным аспектам жизнедеятельности данной категории граждан [1].

Современные тенденции общественного развития, в частности, изменения социальной политики государства, способны повлиять психическое самочувствие и возможности личностного развития лиц позднего периода жизни. В наметившихся тенденциях по изменению социальной политики российского государства представлена попытка использования имеющегося по данной проблеме мирового опыта. Современное общество оказалось в ситуации разлома эпох, быстро происходящей смены ценностных ориентиров, личностных смыслов. Все это не может не сказаться на диалоге

поколений. Старшее поколение (люди позднего периода жизни) в этом случае оказались в особенно сложном положении. Как свидетельствуют психологические исследования (Э.Эриксон, Р.Пекк, Б.Ливерхуд, Л.И. Анцыферова, О.В. Краснова), личность в этом возрасте переживает очередной кризис и условием позитивного выхода из него является признание своей прежней жизни как состоявшейся, признание тех ценностей и принципов, на которые человек ориентировался, как имевшими право на существование и единственно возможными в тех условиях. Это непростая задача в ситуации высокой динамики общественных перемен, когда молодое поколение выбирает отличные от прежних жизненные ориентиры.

В старости социальные связи являются значимыми факторами заболеваемости и смертности, а социальная поддержка способна значительно влиять на состояние здоровья пожилого человека.

Работа помогает ощущать осмысленность жизни. Она задает образец привычной деятельности и в этом смысле является источником стабильности. Рабочее место и профессия создают основу для взаимодействия с другими людьми [3]. Материальная сторона работы может быть важной для пожилых людей. Многие из них, имея право выйти на пенсию, обнаруживают, что не могут себе этого позволить по финансовым основаниям. Они должны работать, чтобы поддерживать тот уровень жизни, к которому привыкли. Для самооценки некоторых людей может быть важен тот факт, что они зарабатывают деньги.

Многие способности, связанные с работой, сохраняются в период от 55 до 70 лет. В этой возрастной группе нет заметного упадка физических и умственных способностей, а кажущееся снижение некоторых психических функций зависит от широкого спектра индивидуальных различий. Изменения в сознании пожилого человека вызваны действиями (происходящими или ожидаемыми) окружающих людей. Они беспокоятся, что их товарищи по работе будут к ним хуже относиться и меньше интересоваться их идеями. Это может привести к тому, что человек становится менее инициативным, уменьшая свой вклад в работу группы.

Наиболее сильный фактор, связанный с поведением людей позднего периода жизни на работе – это социальные ожидания. Разнообразные социальные представления о старении вынуждают человека соответствовать стереотипам. Наиболее важным фактором, заставляющим уходить с работы, является социальное старение. Хотя не существует заговора против пожилых людей, но общественные представления, научные взгляды подготавливают людей к тому, чтобы они заканчивали свою карьеру в назначенный момент времени.

Сохранение и воспроизведение трудоспособности старых людей есть основное условие сохранения и воспроизведения самого сознания людей на поздних стадиях онтогенеза.

Все это создает достаточно сложную ситуацию в обществе, которое, как свидетельствует статистика, постоянно «стареет». При этом все более обостряется проблема обеспечения достойной жизни старшего поколения, интеграции его в современное общество. Изменяется существующая система ценностей, общественные ориентиры сегодня направлены в сторону повышения активизации личностного потенциала, в том числе и пенсионеров. Однако остается открытым вопрос, насколько они готовы и заинтересованы во взаимодействии с другими общественными структурами; мотивированы ли они на само- и взаимопомощь, каковы вообще содержательные характеристики их образа будущего. В медицине накоплены сведения о физиологических аспектах старения (морфо-функциональные изменения, изменения органов чувств и др.), однако, личностные особенности лиц позднего периода жизни изучены в незначительной степени, и в особенности мало представлены данные о личностных особенностях современных пожилых людей в России. Забота о стариках – часть политики общества. Между тем, не имея необходимых сведений о возможном потенциале россиян – лиц – пожилого и старого возраста, нельзя научно обоснованно решать вопросы о повышении эффективности и рентабельности программ по уходу за престарелыми людьми.

В науке не существует единообразия в подходах к пониманию закономерного процесса старения человека и на взаимоотношения стареющего человека и общества. Выраженность, время и скорость возрастных изменений зависят от врожденных аномалий организма, перенесенных заболеваний, образа жизни, количества и качества стрессов, наличия или отсутствия вредных привычек, наследственности. Кроме этого, исследователи склонны рассматривать такие понятия, как «психологическая» и «социальная» старость.

Психологическая старость определяется самоощущением человека, видением своего места в возрастной структуре. Признать себя старым – сильнейший психологический фактор старения. Отсутствие самоощущения старения вредно для психического и физического состояния человека. Такие старики склонны переоценивать свои возможности и свое обаяние, но их никогда не угнетают мысли о смерти.

Социальная старость является синтезом разных видов старости. Но, прежде всего, представление о социальной старости связано с возрастом всего общества в целом. Социальный возраст человека соотносится со средней продолжительностью жизни в определенной стране и определенном временном отрезке. Чем выше уровень старения населения в целом, тем дальше отодвигается индивидуальная граница старости. В том возрасте, в котором старушка Арина Родионовна дремала у окна под жужжание своего веретена, в 20 веке М. Тетчер и Г. Меир были премьер-министрами, а М. Плисецкая танцевала на сцене.

Социальная жизнь начинается со времени становления человека личностью, то есть ответственным и сознательным субъектом социальной жизни, и заканчивается с утратой этих качеств. Окончание социальной жизни может не совпадать с физиологической смертью. Снижение жизненного тонуса, лежащего в основе всевозможных недугов, в значительной степени объясняется психологическим фактором - пессимистической оценкой будущего, бесперспективным существованием. При этом, чем глубже самоанализ, тем сложнее и болезненнее психическая перестройка. Главная трудность заключается в изменении статуса пожилых людей и максимального продления их независимой и активной жизни в старости, вызванное, прежде всего прекращением или ограничением трудовой деятельности, пересмотром ценностных ориентиров, самого образа жизни и общения, а также возникновение различных затруднений как в социально-бытовой, так и в психологической адаптации к новым условиям.

Оптимальной реализацией человеком своих психологических возможностей в сложных жизненных обстоятельствах выступает жизнестойкость человека, которая характеризует меру способности личности выдерживать стрессовую ситуацию, сохраняя внутреннюю сбалансированность и не снижая успешность деятельности. В этой связи интересным представляется исследование людей позднего периода жизни с целью оценить способность и готовность человека активно и гибко действовать в ситуации стресса и трудностей, исследовать уязвимость к переживаниям стресса и депрессивности. Для изучения особенностей людей позднего периода жизни использовалась методика «Тест жизнестойкости». Данная методика позволяет представить выраженность у опрошенных трех компонентов: вовлеченность, контроль, принятие риска [2]. В исследовании приняли участие 68 представителей в возрасте от 55 до 70 лет. Результаты анализа данных методики «Тест жизнестойкости» позволяет нам представить выраженность у опрошенных трех компонентов: вовлеченность, контроль, принятие риска и, в целом, оценить жизнестойкость.

В выборке людей позднего периода жизни более всего оказалось тех, кто осознал то, что, чем больше они вовлекаются в окружающий мир, тем больше шансов найти для им для себя что-то действительно стоящее. По шкале «контроль» (control) у 56,5% представителей позднего периода жизни выражены значения (норма), которые характеризуют их убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. У 28,2% опрошенных представителей позднего периода жизни значения представлены выше нормы, что свидетельствует об их активной позиции, их способности влиять на результат происходящего. Эти люди жизни имеют сильно развитый компонент контроля. Они способны ощущать, что сами выбирают собственную деятельность, свой путь. Противоположность этому – ощущение собственной беспомощности – ее имеют в данной выборке 15,2%.

Выраженность компонентов и жизнестойкости в целом среди представителей позднего периода жизни свидетельствует о том, что у большинства из них присутствует стойкое совладание со стрессами и восприятия их как менее значимых в своей жизни: у 50% опрошенных показатели представлены в значении «норма», у 39,1% респондентов в значении «выше нормы», и лишь у 10,9% респондентов жизнестойкость как мера способности личности выдерживать стрессовую ситуацию представлена характеристиками, не позволяющим этой группе респондентов сохранять внутреннюю сбалансированность, не снижая успешность деятельности. Эти опрошенные не способны успешно противостоять стрессовым ситуациям. По шкале «принятие риска» (challenge) представителей позднего периода жизни, убежденных в том, что все то, что с ним случается, способствует их развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, – неважно, позитивного или негативного – оказалось 43,5% (норма). Опрошенных, рассматривающих жизнь как способ приобретения опыта, готовых действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности оказалось 50% (выше нормы). В основе принятия риска у данных групп опрошенных лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование. Испытуемых, не принимающих риск, оказалось в выборке представителей среднего возраста 6,5%. Таким испытуемым присуще состояние неуверенности, а, в современном социуме, не рискующие люди выпадают из современного ритма отношений.

Таким образом, проведенное исследование показало, что среди опрошенных людей позднего периода жизни больше тех, кто имеет развитую собственную убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности, что свидетельствует о такой системе мировоззрения людей позднего периода жизни, которая менее всего позволяет воспринимать стресс, когда снижение напряжения происходит в результате того, что эти люди перестают считать стрессовые ситуации значимыми. Их вовлеченность увеличивает работоспособность и позволяет сохранить здоровье, приводит к осознанию окружающей действительности с позитивной стороны, события для этой группы опрошенных становятся радостными и интересными. У представителей позднего периода жизни представлены убеждения, которые заставляют их думать, что можно изменить ход событий, добавляют уверенности человека в себе. Эти убеждения помогают им пойти на борьбу с трудностями. Жизнестойкость толкает на активные действия: именно она заставляет человека делать зарядку каждое утро, правильно питаться, ведь это способствует оздоровлению организма и дальнейшему благополучию. Так человек становится менее подверженным психосоматическим или хроническим заболеваниям, постоянные стрессовые ситуации оказывают на организм минимальное влияние.

Литература

1. Зорина Е.Н. Старение населения и уровень жизни населения третьего возраста //Вестник Института экономических исследований – 2017. - № 4(8). – С.102-108.
2. Леонтьев Д.А., Рассказова Е.И. Тест жизнестойкости. — М.: Смысл, 2006. – 63 с.
3. Смолькин, А.А. Трудовой потенциал пожилых людей / А.А. Смолькин // Социологические исследования. – 2014. – № 5. – С. 97–103.

«КОНСЕРВАТИВНОЕ БОЛЬШИНСТВО» КАК ФЕНОМЕН ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Хейфец В.А., Московский педагогический государственный университет

Аннотация. В статье представлен анализ исторической природы и социальной сущности «консервативного большинства», как общественного явления эпохи становления информационного общества. Является ли его активность препятствием для динамичного развития современного общества, либо, напротив, «консервативное большинство» обеспечивает сбалансированность и органичность этого процесса? Актуальность данной работой продиктована необходимостью проявления взаимосвязи между историческими процессами развития XX века, в частности, зарождения и становления информационного общества, и оформлением «консервативного большинства» как социально-психологического, культурного, общественно-политического явления.

Ключевые слова: «консервативное большинство», информационное общество, латеральное мышление, клиповая культура, социальное отчуждение, кризис идентичности, фобии, социокультурное пространство, социальная дифференциация, социальный консерватизм.

Процессы социального развития, тесно связанные с технологическим прогрессом, имевшие место быть в XX и начале XXI веков, произвели кардинальные изменения в плане эволюции техники, которые, в свою очередь, произвели несоизмеримо большие преобразования сознания общества и его мироощущения. Формируется культура общества постмодерна, с его отношением к смысловым конструкциям, игре, традиции, социальные отношения как прямо, так и опосредованно, становятся зависимы, в своей прогрессии, от уровня эволюции информационных технологий и самой информационной культуры информационного общества. Формируется новая социокультурная среда, характерной чертой которой становится демассифицированный, фрагментарный, клиповый, виртуальный характер социокультурной пространства [1]. В такой среде информация становится не только продуктом, но и целью деятельности человека. Происходит становление и экспансия клиповой культуры, формирование виртуальной реальности [2]. Одновременно глобализация информационного пространства ведет к унификации массовой информации, что повышает возможность диверсификации информационных потоков [3]. Появляется и актуализируется проблема «Человек – Сеть», в связи с внедрением в социальную реальность интернета. Усиливается влияние информатизации на культуру и искусство (с выходом на стык «Искусство – технология»), а постмодернистское искусство продолжает традицию поиска новых смыслов, соответствующих запросам

формирующегося социума постмодерна. Технологическая информация становится новым источником новаций в культурной и социальной жизни.

Все эти проявления информационного общества напрямую влияют на бытие человека, общества, формируют сознание социума и индивидуума, что в целом отражает суть термина «социокультурное пространство», где человек сам формирует и преобразовывает мир вокруг себя и в то же время сам находится под его влиянием. Последующая глобализация, при содействии новых коммуникационных и компьютерных технологий, латерального мышления, производит так называемую унификацию общественного сознания, через распространение одного потока информации на совершенно разные культуры и ячейки общества [3]. При этом возможностей и способов проявить свою индивидуальность становится гораздо больше. Риск потерять себя, при постоянно нарастающем потоке информации, ведет, вкупе с появившимися новыми возможностями, к актуализации процессов самоидентификации.

В итоге, человек информационного общества приобретает весьма специфическое сознание, в который входят собственные ценности, символы, стандарты и вариации языка, которое, тем не менее, имеет не только позитивные черты. Информационная революция оказывает на социум огромное воздействие, перекраивая восприятие человека, но, закладывая основы для дальнейшего процесса дифференциации на тех, кто к новым условиям приспособиться смог, и на тех, кто не смог. Вторая, большая часть в количественном соотношении, маргинализируется, при этом стремится к воссозданию наиболее привычных, традиционных форм социальной идентификации, для преодоления социального отчуждения. Становится актуальной проблема идентичности и поиска своего «Я». Кризис идентичности начинает рассматриваться как проблема глобального уровня [4].

Индивидуальный и групповой кризис идентичности, сопровождающийся маргинализацией значительной части социума, ведет к естественному, в данных условиях, процессу дифференциации общества. Постоянно терять идентичность для того, чтобы находить ее вновь, надевая новые маски, становится новым образом жизни человека. Неотъемлемой частью этого процесса выступает необходимость постоянно подвергать свои, в условиях информационного общества быстро устаревающие, убеждения и установки критическому осмыслению. Преодоление кризиса идентичности и моделирование «Я» в таком случае становится, достаточно, сложным, так как в условиях «текучей» современности это требует особо склада психики и наличия соответствующей среды [5]. Огромные массы социума в подобный процесс просто встроиться не только не могут, они психологически не готовы к происходящим переменам. Результатом становится массовая маргинализация этой части общества. В таком случае, поиск идентичности идет по привычному и более понятному пути воссоздания традиционных, более привычных и понятных, структур, с формированием «защитного поля» для

маргинализированных групп индивидов. Свобода, приобретенная в результате распада предыдущей социальной системы, создает атмосферу растерянности и разочарования. С целью компенсировать эти ощущения, нарождается охранительная культурная политика, которая пытается возродить «закрытые», традиционно-клановые формы социализации, старающиеся оградить человека от «пагубного» влияния информационного общества. Паразитируя на иррациональных страхах, перед все еще формирующимся информационным миром и человеком, она продуцирует картину мира, в которой существуют так называемые «Другие» или «Они», что лишь усиливает социокультурный хаос [6].

Таким образом, становление информационного общества представляет собой не просто формирование новой социальной модели. Это переход из одной реальности, привычной и комфортной, к другой, непонятной, требующей совершенно новых умений и компетенций, да к тому же еще и постоянно меняющейся. Тем самым, возникает новый тип социального неравенства, основанного на невозможности для многих людей успешно адаптироваться к реалиям современного мира. И речь идет не только и не столько о проблемах бедности, безработицы, правовой незащищенности, сколько о психологической, когнитивной и ценностной несовместимости большого числа людей с реальностью информационного общества. В результате чего происходит широкий процесс маргинализации общественного и индивидуального сознания. Стрессовая ситуация провоцирует нарастание страхов и фобий [7].

В этих условиях человек стремится к воссозданию наиболее привычных, традиционных форм социальной идентификации, для преодоления социального отчуждения. Становится актуальной проблема идентичности и поиска своего «социального Я». Причем, поиск идентичности идет по привычному и более понятному пути воссоздания традиционных, более привычных и понятных, структур, с формированием «защитного поля» для маргинализированных групп индивидов. Происходит воссоздание, а точнее реконструкция традиционных, «закрытых» форм социализации, убедительных в силу своей «исконности» и «нормальности» (историко-культурной легитимности). Наиболее простые и привычные отношения начинают восприниматься, в таком случае, чем-то наподобие потерянного рая или «золотого времени». А свобода, приобретенная в результате распада предыдущей социальной системы, лишь создает атмосферу растерянности и разочарования. С целью компенсировать эти ощущения, нарождается охранительная культурная политика, которая пытается возродить «закрытые», традиционно-клановые формы социализации, старающиеся оградить человека от «пагубного» влияния информационного общества. Паразитируя на иррациональных страхах, перед все еще формирующимся информационным миром и человеком, она продуцирует картину мира, в которой существуют так

называемые «Другие» или «Они», что лишь усиливает социокультурный хаос.

Страхи перед новым миром, которые локализируются в ощущении «нашествия чужаков». Страх террора, опасность атомной энергии, подверженность химерическим учениям и вера в псевдонауку, массовые миграции и, как следствие, сильное изменение этнодемографической картины передовых обществ, ксенофобия, и как одно из самых характерных проявлений, страх перед будущим или боязнь неопределенности – все это становится лейтмотивом общественных умонастроений [8]. Как следствие, массовым явлением становится ксенофобия, выраженная в страхе, подозрительности, ненависти, прямой или косвенной агрессии по отношению к тем, кто определен «чужим», «иноверцем», «инородцем». Причем, стереотип болезненного восприятия «чужого» достаточно редко основывается на личном опыте. Ксенофобия присуща членам закрытых или замкнутых социальных групп, переживающих кризис потери социального статуса и возможности самоидентификации. Но в массовом масштабе она сопряжена именно с социально-психологическим кризисом общества, нарушением естественных и сбалансированных форм социальных коммуникаций, деформацией самой картины мира человека, а не только усилением миграционных потоков. Появляется потребность в компенсаторных механизмах, способных сгладить внутренние переживания. Рождается потребность в компенсации внутренних переживаний через ассоциацию себя с какой-либо группой. Это и становится ключевой причиной рождения «консервативного большинства».

Острая потребность в компенсации внутренних переживаний и страхов, выражается через ассоциацию себя с какой-либо группой, основа противопоставления которой строится на стереотипах «исконности». В силу невозможности встраивания «консервативного большинства» в реальность информационного общества появляется потребность в альтернативной идентификации, через традиционные и привычные формы. Не желание потерять в текущей современности собственное «Я», вынуждает к формированию коллективного «Мы», для четкости определения которого необходим образ «Они», который зачастую окрашивается по национальным, этническим или конфессиональным признакам, мыслится противостояние «наших» и «иных» [9].

Возрождение национальных и этнических форм идентификации, охранительная культурная политика, неприязнь к «чужакам», «кошуникам», «фальсификаторам» порождает потребность в нарочитом социальном единстве. Такая тенденция проникает практически во все государственные и социальные институты. «Консервативное большинство» стремится «законсервировать» привычную и комфортную социальную обстановку, а в случае, если некоторая ее часть уже исчерпала себя, то и возродить. Тем самым, «консервативное большинство» становится энергичным общественно-политическим актором, а не молчаливой массой. В политической

жизни общества оказывается остро востребован социальный консерватизм, то есть идеология и политика национальной идентичности, национального сплочения и подъема. В таком обществе становится важным воссоздание культурных традиций, «исконной» морали, «вечных» ценностей данного народа. Проявления социал-консервативного тренда могут варьироваться от активного противостояния с «меньшинствами», «пятой колонной» и прочими «космополитами» до активной политики по сохранению культурного наследия, укреплению патриотизма и исторической памяти, развитию национальной языковой традиции, защите «традиционной семьи», поддержке материнства и детства (под эгидой «исконных ценностей» и органического единства общества). Особую роль в этом ряду играет возрождение религиозно-конфессиональной культуры. Религиозность превращается в востребованный инструмент социальной самоидентификации, особенно значимый именно в силу своей культурно-исторической легитимности.

Таким образом, консервативный поворот в обществе объективно вызван запросом на социальную и культурную консолидацию. Он отвечает потребности в сохранении или хотя бы воссоздании привычных форм идентичности в противовес «непонятной» инноватике, «бесконечному» реформаторству, «легковесному» постмодернизму, «искусственному» виральному миру, а главное, в противовес тому индивидуализму самовыражения, который становится результатом распространения латерального мышления и клипового сознания. Но, следует признать, что за такой реакцией стоит не только приверженность традициям, но невротическое, стрессовое состояние, подверженность фобиям, страхам. К тому же инстинктивно защищаясь от реальности информационного общества «консервативное большинство» становится ее заложником. Компенсируя собственную неуспешность и свои страхи, человек с традиционным типом мышления охотно верит в широкое распространение заговоров, господство «тайных сил», царящий в обществе обман и ложь и, тем самым, оказывается объектом информационного манипулирования, легко усваивает образы, лишь имитирующие «подлинный смысл» и «настоящую правду». Склонность «консервативного большинства» к ксенофобии становится одним из наиболее явных рисков в развитии современного общества.

Литература

1. Сыромятникова Ю.А. Социокультурное пространство как фактор формирования профессиональной компетенции специалиста домоведения: автореф. дисс. ... канд. пед. наук. Волгоград. – 2007. – С. 8.
2. Фрумкин К.Г. Клиповое мышление и судьба линейного текста // Ineternum 2010. №1. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=870219> (дата обращения: 12.04.2018).
3. Тоффлер Э. Третья волна. М.: Издательство АСТ, 1999. С. 116.

4. Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос. – 2002. – С. 315.
5. Бочан С.А. Проблема целостности личности в информационном обществе: автореф. дисс. канд. филос. наук. Новочеркасск. – 2007. – С. 9.
6. Иконникова Н.И. Бытие человека в ситуациях цивилизационного сдвига // Социальная политика и социология. – 2004. – № 2. – С. 71.
7. Скворцов Л.В. Проблема страха: Искусство жизни в «век смерти». Человек: Образ и сущность страха. М. – 1991. – С. 35.
8. Тихвинский П.Н. Социально-философские аспекты феномена ксенофобии // Лесной вестник. – 2015. – № 4. – С. 169.
9. Тоффлер Э. Шок будущего. М.: АСТ. – 2002. – С. 12.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ САМОРЕГУЛЯЦИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТОВ

Акимова И.В., старший преподаватель
Шелегина Е.В., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В данной работе рассмотрены методы саморегуляции. Решение проблем чрезмерного психологического напряжения. Восстановлению организма после длительных психологических и физических нагрузок, устранению нарушения сна.

Ключевые слова: психологическое напряжение, психологические нагрузки, средства восстановления, аутотренинг, психологическая саморегуляция.

За период учебы студенты сталкиваются с ситуациями, требующими от них умения управлять своим психоэмоциональным состоянием, настраивать себя на конкретную деятельность, переключиться с одной деятельности на другую, расслабляться и отдыхать. Зачастую студенты не только не умеют, но и не знают, как это сделать. Между тем от этого умения во многом зависит сохранение и обеспечение высокого уровня работоспособности, эффективность обучения и, в определенной степени, состояние здоровья.

Изложенные в настоящей работе рекомендации адресованы студентам и посвящены решению конкретных проблем: снижению чрезмерного психологического напряжения; восстановлению в процессе длительных психологических нагрузок; а также больших психологических и физических нагрузок; устранению нарушений сна.

Снижение чрезмерного психологического напряжения. Большая учебная программа, высокие требования, предъявляемые к студентам, часто становятся причиной значительного повышения психологического напряжения у студентов. Некоторое повышение уровня психологической напряженности даже необходимо для успешной учебной деятельности. Оптимальный уровень напряженности обеспечивает активное включение в работу, собранность, стимулирует функции внимания, памяти и т.д. Однако излишнее повышение степени психического напряжения приводит к нежелательным последствиям, проявляясь в ухудшении функционального состояния человека и, как следствие, в снижении эффективности учебной деятельности.

Симптомы, характерные для состояния чрезмерной психологической напряженности, могут быть самыми разнообразными: неустойчивость настроения, капризность, раздражительность, нетерпение, нервные тики, высокая цена нервных затрат, не соответствующая требованиям учебной де-

ятельности в повседневной жизни, повышенная утомляемость, неустойчивость внимания, непродуктивность в работе, расстройство сна, отсутствие чувства свежести, бодрости после сна, головные боли, беспричинно возникающие неприятные физические ощущения, напряженность мускулатуры (чаще мышц лица, затылка, шеи, верхней части спины), постоянное отсутствие душевного покоя, постоянная обеспокоенность делами (даже в состоянии утомления), болезненно переносится вынужденное бездействие, пассивный отдых.

Снизить психологическую напряженность или предупредить ее повышение Вам помогут следующие мероприятия:

1) Точное определение того, какие из ваших дел являются главными, второстепенными и малосущественными.

2) Организация оптимального режима труда и отдыха.

3) Овладение техникой аутогенной тренировки (АТ) и проведение её ежедневно 1-3 раза в день по 10 – 15 минут.

4) Совершенствование умения по мере необходимости снижать уровень психологического напряжения и работать без лишних затрат нервной энергии.

5) Организация самостоятельных интенсивных занятий физической культурой, при этом стремиться не к высоким достижениям, а к эмоциональной разрядке, снимая избыточную психологическую напряженность, попутно укрепляя здоровье и повышая функциональные возможности организма.

Восстановление после большой психологической нагрузки. Состояние после выполнения большой психологической нагрузки чаще характеризуется значительным снижением работоспособности и (или) высоким уровнем психологической напряженности. Скорейшему восстановлению работоспособности и нормализации психологического состояния будет способствовать следующий комплекс мероприятий: легкая физическая нагрузка, сеанс АТ и сон.

В какой последовательности проводить процедуры, зависит от особенностей Вашего состояния и от времени суток, в которое Вы завершили работу.

В позднее время, если Вы хотите спать, то, безусловно именно так и поступите. А на следующий день дайте себе физическую нагрузку и проведите сеанс АТ.

Если же, не смотря на сильное утомление, сон не приходит, сначала проведите интенсивную разминку минут на десять. Не беспокойтесь по поводу того, что сон совсем рассеется – это не помешает Вам быстро уснуть. Разминка должна помочь решить две задачи: снизить психологическое напряжение и привести в состояние физической усталости. После этого лягте в постель и спокойно полежите, ни о чем не думая. По мере восстановления нормального ритма дыхания, начинайте сеанс АТ, посвятив ей от

15 до 30 минут. Достигнув состояние глубокого покоя, переходите ко сну. Если во время сеанса АТ вам захочется спать, не доводите тренировку до конца - спокойно засыпайте. В этом случае проведите тренировку на следующий день, завершив её коротким сном на 20 - 30 минут.

В том случае, если Вы работаете напряженно и много в течении ряда дней, используйте продолжительные процедуры на протяжении нескольких дней до полного восстановления.

Восстановление после большой физической нагрузки. Некоторые средства восстановления, такие как массаж, парная баня и т.д. хорошо известны. Однако значительный восстанавливающий эффект дает и 20 - 30-минутный сеанс АТ.

Обычный сеанс АТ необходимо дополнить внушением глубокого психологического и физического покоя, интенсивного обмена веществ, быстрого восстановления, особенно в наиболее утомленных участках.

В качестве примера приводим следующий текст АТ, который проговаривается в состоянии аутогенного погружения: «Я отдыхаю и сквозь легкую дремоту ощущаю интенсивное восстановление всех участков моего тела.

Мои ноги полностью расслаблены и теплые. Кровь обильно омывает все мышцы ног, доставляет все необходимые питательные вещества в каждую клеточку и уносит все отходы и шлаки.

Мои руки полностью расслаблены и теплые. Кровь обильно омывает все мышцы рук, доставляет все необходимые питательные вещества в каждую клеточку и уносит все отходы и шлаки.

Мышцы лица, шеи полностью расслаблены и теплые. Кровь обильно омывает все мышцы лица и шеи, доставляет все необходимые питательные вещества в каждую клеточку и уносит все отходы и шлаки.

Мышцы спины полностью расслаблены и теплые. Кровь обильно омывает все мышцы спины, доставляет все необходимые питательные вещества в каждую клеточку и уносит все отходы и шлаки.

Мышцы груди и живота полностью расслаблены и теплые. Кровь обильно омывает все мышцы груди и живота, доставляет все необходимые питательные вещества в каждую клеточку и уносит все отходы и шлаки.

Все мое тело полностью расслаблено, идет интенсивное восстановление, я спокоен, я отдыхаю».

Во время внушения могут возникать самые разнообразные ощущения. Одно из них - ощущение того, будто вы воспринимаете едва неуловимые процессы обмена веществ буквально каждой клеточкой.

Второй вариант восстановления: просто спокойно отдыхайте и наблюдайте поочередно за каждым участком тела по несколько минут. Наблюдайте без какого-то ни было желания что-либо изменить. Просто наблюдайте за тем, что происходит в тех или иных участках тела. Спокойное наблюдение даст глубоко расслабляющий, успокаивающий и хороший

восстанавливающий эффект.

Устранение нарушений сна. Существуют различные приемы психологической саморегуляции, цель которых - обеспечить быстрое засыпание и глубокий сон. Однако они не всегда дают желательный результат, так как не устраняют причину нарушения сна. Поэтому, прежде чем осваивать эти приемы, необходимо хорошо уяснить причины нарушения сна.

Наиболее часто встречающаяся причина - глубокая неудовлетворенность в сложившихся жизненных ситуациях. Обеспокоенность такими обстоятельствами сама по себе еще не может быть решающей причиной нарушения сна. Нарушение возникает в тех случаях, когда мы не уделяем должного внимания решению возникших проблем и не находим перспективы.

Вторая широко распространенная причина плохого сна связана с привычкой думать о чем-либо перед засыпанием. Иногда, ложась спать, настолько хочется о чем-либо поразмыслить, что трудно отказать себе в этом желании. Однако, чем чаще мы проявляем такую слабость, тем быстрее формируется привычка думать в то время, когда необходимо спать. Постарайтесь освободиться от этой привычки.

Если вы разобрались в причинах нарушений сна и устранили их, то этого может оказаться вполне достаточно для нормализации сна. Но может сохраниться беспокойство по поводу того, что не удастся быстро заснуть.

Для быстрого засыпания важно в первую очередь не желать этого и не ждать сна, так любое желание, любое ожидание только повышает нашу активность, а значит - препятствует приходу сна. Ложась спать, проникнитесь убеждением в том, что Вы от всего устали: от мыслей, от желаний, от дел и т.п. Хочется до утра забыть обо всем, все стало безразличным, в том числе и то, наступит сон или нет. И будьте в это время действительно безразличны ко всему.

В качестве примера АТ используете следующую формулу самовнушения:

1. Появилась сонливость.
2. Сонливость усиливается.
3. Она становится все глубже и глубже.
4. Приятно тяжелеют веки.
5. Приятно темнеет в глазах.
6. Сонливость увеличивается все больше и больше.
7. Наступает сон, приятный сон, сон, глубокий сон, сон.

Каждая из этих фраз проговаривается медленно и по несколько раз.

Если необходимо, можете самостоятельно видоизменять эти формулы, комбинировать их друг с другом, найдя один – два наиболее приемлемых лично для Вас вариантов. При этом помните: не стремитесь заснуть, просто будьте спокойны, создайте ситуацию для возникновения сна. Сон придет тогда, когда Вы не будете ожидать его.

Эффективность практического использования изложенных рекомендаций будет выше, если пользоваться ими регулярно и до момента наступления экстремальных ситуаций овладеть приемами психологической саморегуляции.

Кроме того, их не следует рассматривать как догму, а постоянно пересматривать применительно к своим индивидуальным особенностям, к конкретным ситуациям и использовать свой личный опыт.

Литература

1. Спиридонов Н.И. Психическая саморегуляция, движение, здоровье /- М.: Ставрополь: Ставропольское. – 2016. - 110 с.
2. Спиридонов Н.И. Личностные и когнитивные аспекты саморегуляции деятельности человека. - М.: Психологический институт РАО. – 2014. - 320 с.

ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ КАК СПОСОБ КОНТРОЛЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ВЛАДЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКОМ

Квач Н.В., к.п.н., доцент кафедры «Иностранные языки»
Калужский филиал Финуниверситета

Аннотация. В статье рассматривается значимость иностранного языка для профессионального становления будущих специалистов. Анализируется влияние творческих заданий в процессе изучения иностранного языка в неязыковом вузе на развитие профессиональной компетенции обучающихся.

Ключевые слова: творческие задания, иностранный язык, высшая школа, формирование профессиональной готовности.

Мир развивается стремительно. С невероятной скоростью возникают и внедряются в жизнь различные технические новинки и усовершенствования. Темп жизни безмерно ускоряется. Но несмотря на головокружительную скорость, люди как и прежде испытывают потребность в общении, причем чем дальше, тем эта потребность острее. В эпоху развития компьютерных технологий, смартфонов, айфонов и тому подобного, люди не перестали стремиться обмениваться информацией. Наоборот, это интенсивное техническое развитие всемерно способствует стиранию границ при контактах людей из разных стран. Однако, личное и профессиональное общение остается сферой, где наиболее явно определяется уровень владения иностранным языком представителей другой страны.

На сегодняшний день учеными и педагогами разных школ и стран разработан целый ряд великолепных методик, способствующих быстрейшему и наиболее эффективному формированию языковых навыков у студентов, изучающих иностранный язык в неязыковых вузах. Однако во все времена существовала и продолжает существовать одна проблема, от решения которой напрямую зависит успешность формирования языковых навыков у обучающихся. Эта проблема – желание студента формировать лингвистические навыки и умения. Все познавательные процессы будут бесполезны и бездейственны, если обучаемый не проявляет собственной инициативы, своей поисковой активности с целью усвоить языковой материал и применить его на практике.

Исследования многих психологов и педагогов (К.К.Платонов, Е.И.Рогов и др.) выявили, что вся система познавательных процессов, сформированная у человека, должна иметь взаимосвязанную структуру, в которой центральным звеном является поисковая познавательная активность.

Именно она выступает как первоисточник эффективного усвоения изучаемого языкового материала, неременное условие творческого применения на практике ранее усвоенных знаний. Непосредственно она является одним из главных психологических условий развития творческих качеств студента, так как включение студента в творческий процесс саморазвития и самопознания характеризуется способностью обучаемого быть открытым к новому решению проблемы, формированию и усвоению для этого новых навыков и умений.

Анализ творческой активности студентов давно интересует ученых. Непосредственно в учебном процессе ученые характеризуют творчество как одну из форм деятельности человека, которая нацелена на создание совершенно новых для него ценностей, имеющих большое значение и для личности, и для общества в целом (А.Н.Леонтьев, И.Я.Лернер и др.). Этот процесс начинается с изучения существующих знаний по разным дисциплинам, которые уже известны обществу. При выполнении личных творческих заданий (метод решения проблемных ситуаций, выполнение проектных заданий, создание презентаций) творчество начинает приобретать индивидуальный для каждого обучаемого характер. Следует отметить, что процентное соотношение личного творчества и простого применения уже накопленных человечеством знаний у разных студентов, естественно, разное.

В ходе реализации творческого процесса при выполнении творческого задания принято выделять ряд этапов. Первый – постановка цели, достижение которой требует творческого подхода. Другими словами, это умение видеть проблему и сформулировать ее для себя. Это требует мобилизации нужных знаний и умений, способность определить пути и возможные способы достижения поставленных задач. На следующем этапе студент должен применить свои способности для воплощения идей в виде конкретных материалов (проект, презентация и т.д.) Далее обучаемый должен оценить качественную сторону выполнения творческого задания, по возможности внося коррективы с точки зрения улучшения содержания и достижения поставленной цели.

Организация процесса обучения в высшей школе предполагает, что учебная деятельность студентов имеет творческий характер при изучении различных учебных дисциплин. Кроме того, в вузе изучается материал на более высоком уровне, что требует углубленного анализа и способности к обобщению и систематизации получаемых знаний. Следует отметить, что преподавание иностранного языка должно вестись так, чтобы обучаемым была четко понятна взаимосвязь иностранного языка с другими предметами и профессиональная значимость сформированных языковых навыков высокого уровня для будущей практической работы. Все это требует более высоких стандартов организации умственного труда, в основе которого должен непременно лежать исследовательский подход.

Относительно формы организации содержания учебного материала следует отметить, что она должна включать в себя систему творческих заданий, которая поможет преподавателю прямо или косвенно создать творческую ситуацию, для решения которой студентам необходимо будет поставить личные цели ее выполнения, определить пути и условия своей творческой деятельности, в процессе осуществления которой обучаемые будут активно овладевать языковыми знаниями, умениями и навыками, а также развивать свои личные творческие качества. Это дает право утверждать, что практическое применение творческих заданий в ходе преподавания иностранного языка в неязыковом вузе можно рассматривать как одно из обязательных требований для реализации личностно – ориентированного подхода в обучении.

Не следует также забывать, что мы живем в век повышенной конкуренции. Несмотря на объявленные России санкции со стороны ряда западных стран, экономическое взаимодействие государств ведет к активному обмену и внедрению новых технологий и товаров. Это отражается и на существующих сегодня образовательных системах. Среди прочих факторов, их прогресс выражается как в повышении требований к общему уровню культуры людей, так и профессиональной квалификации специалистов. Причем хочется еще раз подчеркнуть, что речь идет не только о культурной и профессиональной грамотности личности в рамках отдельно взятой страны, но в масштабе мирового сообщества. Это ведет к тому, что необходимо вычлнить иностранный язык в системе преподаваемых вузовских дисциплин как предмет, непосредственно влияющий на определение квалификации специалиста. Усвоение национальной, профессиональной и иностранной культуры – это сложный процесс, для которого применимы все основные закономерности коммуникативной деятельности, реализация которой, бесспорно, осуществляется с помощью языка.

Общеизвестно, что любой язык представляет собой систему знаков., которые служат для осуществления процессов человеческого общения и мышления. Именно он является тем специфическим средством, которое помогает обществу хранить и, накапливать и передавать информацию, одновременно оказывая непосредственное влияние на человеческое поведение. Признание важности овладения иностранным языком является результатом интернационализации всех общественных сфер, глобализации мирового сообщества. Изучение иностранного языка расширяет модель мира индивида, которую он построил в ходе освоения родного языка. Усвоенные языковые навыки помогают обучаемым раздвинуть рамки восприятия действительности, их личное пространство становится более поликультурным.

Стремительный процесс глобализации, оказывающий непосредственное влияние на все области знаний и сфер жизнедеятельности людей

дает основание говорить о процессе скрещивания языков., о взаимопроникновении их лексического состава. Лексическая система наиболее подвижна и восприимчива к миграции слов. Постоянное углубление знаний о мире, расширение контактов с зарубежными партнерами, в конце концов, все то новое что узнает человек в процессе своей жизни, находит свое отражение в лексической системе языка. Любой язык является развивающейся системой. Он всегда открыт влиянию извне. На него не могут действовать никакие санкции, объявленные из-за политических разногласий руководителей различных стран. Следовательно, каждый язык – это не только выразитель родной культуры, но он также включает в себя наиболее значимые явления культур других стран, которые отражаются в виде заимствованных слов. Благодаря заимствованию из других языков складывается более полная картина мира.

Использование творческих заданий в процессе обучению иностранному языку в вузе, которые среди прочих содержат задания на расширение словарного запаса с использованием интернациональной лексики, может способствовать более осмысленному формированию языковых навыков у студентов. Снятие языковых барьеров осуществляется, в том числе, и с помощью облегчения понимания и усвоения новых лексических единиц.

Подводя итог всему выше сказанному, хочется еще раз подчеркнуть, что в условиях современной жесткой конкуренции на рынке труда, когда от только что получивших дипломы специалистов требуется огромный объем знаний практической направленности, большое влияние приобретают такие методы обучения, которые позволяли бы студентам, хотя бы отчасти, развивать свои творческие качества и кругозор в процессе обучения в вузе. При этом весьма важными остаются творческие задания по иностранному языку, в ходе выполнения которых будущие специалисты учатся общаться, усваивать новую культурную и профессионально значимую информацию, да и просто формировать свою личную систему морально – нравственных ценностей.

Литература

1. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании. /М: Владос. – 1995.
2. Российская педагогическая энциклопедия: в 2х томах. / Гл.рдактор В.В. Давыдов. - м: Большая Российская энциклопедия. – 1993.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Kuvvatov G.B.	156	Межина М.В.	85
Sativaldieva D.A.	156	Мелихов М.Б.	54
Абдуганиева Г.К.	58	Мигел А.А.	67,81,120
Акимова Е.А.	45,169	Мирошина К.Н.	14,
Акимова И.В.	188	Митичкина А.С.	125
Андрейченко В.И.	116	Морсакова М.Б.	19
Белобородова Ю.С.	130	Нечаева В.А.	160
Будкин Д.Д.	50	Нечаева О.А.	160
Вертешев С.М.	4	Новикова А.О.	125
Воронов М.В.	62	Норикян Г.Р.	77
Герасименко П.В.	4	Носова Я.Ю.	130
Горбачева М.А.	144	Пацакула И.И.	176
Дегтярева Н.В.	120	Петрова А.А.	130
Демченко В.М.	24	Полпудников С.В.	164
Дербичева А.А.	147	Сазонова Ю.Ю.	81
Иванихин А.А.	172	Солярник М.А.	14,24
Ильина А.А.	67	Темирханова М.Ж.	32
Исламова М.А.	140	Фасенко Т.Е.	36,85
Квач Н.В.	193	Филатов Н.Н.	135
Кондрашова Н.Г.	9,125,135	Харитонов И.Д.	135
Коровичева А.А.	116	Хватцев А.А.	4
Костина О.И.	95,103	Хейфец В.А.	182
Кривченкова А. В.	50	Холбеков Р.О.	140
Крутиков В.К.	45,50	Худы-Хыски Д.	50
Крыгина Е.С.	95	Шелегина Е.В.	188
Лехин С.Н.	4	Эргашева Ш.Т.	71
Маннопов А.А.	71	Якунина М.В.	45
Матина А.Ю.	24		

СОДЕРЖАНИЕ

Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации

Герасименко П.В., Вертешев С.М., Лехин С.Н., Хватцев А.А. Методика оценивания дохода от продажи на вторичном рынке жилья, приобретенного на этапе его строительства.....	4
Кондрашова Н.Г. Внутренний финансовый контроль как инструмент выявления и предупреждения экономических преступлений	9
Мирошина К.Н., Солярик М.А. Новшества НИОКР по налогу на прибыль организаций.....	14
Морсакова М.Б. Зарубежный опыт обеспечения экономической безопасности предприятия.....	19
Солярик М.А., Демченко В.М., Матина А.Ю. Современные методы налогового планирования в деятельности предприятий ведущих стран мира.....	24
Темирханова М.Ж. Структура и содержание современной экономики: проблемы взаимодействия и развития механизма наращивания экспортного потенциала предприятий реального сектора экономики.....	32
Фасенко Т.Е. Пути повышения финансовой безопасности организации: российский и зарубежный опыт.....	36
Крутиков В.К., Якунина М.В., Акимова Е. А. Новая проекция запуска криптовалюты: привязка к реальным ценностям и минимизация волатильности.....	45
Худы-Хыски Д., Крутиков В.К., Будкин Д. Д., Кривченкова А. В. Российско-Китайские экономические отношения в условиях торговых конфликтов и санкций.....	50
Мелихов М.Б. Методологические особенности экономико-математического моделирования финансовых потоков.....	54

Региональные финансы: риски и препятствия модернизации

Абдуганиева Г. К. Предпосылки реформирования пенсионной системы Республики Узбекистан.....	58
Воронов М.В. О разработке модели преобразования регионального вуза в научно-образовательный инновационный центр.....	62
Ильина А.А., Мигел А.А. Вопросы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области	67
Маннопов А.А., Эргашева Ш.Т. Риски и препятствия финансирования сельского хозяйства Узбекистана.....	71

Норикян Г.Р. Патентная система налогообложения как прогрессивная форма поддержки предпринимательства в Калужской области.....	77
Сазонова Ю.Ю., Мигел А.А. Оценка эффективности налоговых льгот на примере Калужской области.....	81
Фасенко Т.Е., Межина М. В. Поддержка малых форм хозяйствования: на примере Алтайского края.....	85
Крыгина Е.С., Костина О.И. Анализ влияния иностранных инвестиций на налоговый потенциал Калужской области.....	95
Костина О.И. Роль инвестиционной политики Калужской области в обеспечении инновационного развития региона.....	103
Коровичева А.А., Андрейченко В.И. Заготовительная деятельность как основа инновационного развития потребительской кооперации Козельского района Калужской области.....	116

Актуальные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита

Дегтярева Н.В., Мигел А.А. Современные проблемы формирования учетной политики для субъектов малого предпринимательства.	120
Новикова А.О., Митичкина А.С., Кондрашова Н.Г. Сравнительный аспект учета задолженности организации по РСБУ и МСФО.....	125
Носова Я.Ю., Белобородова Ю.С., Петрова А.А. Прогнозирование доходов организации на основе трендового анализа.....	130
Филатов Н.Н., Харитонов И.Д., Кондрашова Н.Г. Анализ финансовой деятельности организации и пути укрепления финансовой устойчивости.....	135
Исламова М.А., Холбеков Р. О. Совершенствование управления производственными запасами.....	140
Горбачева М.А. Сравнительный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО и РСБУ.....	144
Дербичева А.А. Совершенствование техники составления отдельных статей бухгалтерского баланса промышленного предприятия...	147
Sativaldieva D.A., Kuvvatov G.B. Features of accounting for intangible assets in the context of fundamental structural changes in the country's economy.....	156

Инновационные подходы в современном менеджменте

Нечаева О.А., Нечаева В.А. Дизайн в рекламе как фактор реализации экономических законов рынка.....	160
---	-----

Информационная среда бизнеса и IT технологии управления

Полпудников С.В. Современные СУБД в архитектуре информационной системе организации.....	164
--	-----

Проблемы социального развития общества

Акимова Е.А. Кризис семейных ценностей как следствие социальных катаклизмов.....	169
Иванихин А.А. Проблемы развития личности в современном обществе в контексте философии прав человека.....	172
Пацакула И.И. Люди позднего периода жизни: возможности для достижения поставленных целей и интерес к жизни в изменяющихся социально-экономических условиях.....	176
Хейфец В.А. «Консервативное большинство» как феномен информационного общества.....	182
Акимова И.В., Шелегина Е.В. Психологическая саморегуляция как средство повышения работоспособности студентов.....	188
Квач Н.В. Творческие задания как способ контроля сформированности навыков владения иностранным языком.....	193

Научное издание

**Экономика и социальная сфера:
проблемы взаимодействия и развития**

Сборник научных статей по материалам международной научно-
практической конференции

29 ноября 2018 года, Калуга, Россия

Под редакцией Т.Э. Пироговой, Д.К. Никифорова

Авторский компьютерный набор
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:
А.А. Дербичева
Дизайн обложки А. Стасева

Калужский филиал Финуниверситета
г. Калуга, ул. Чижевского, 17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 12,8

Издательство: ООО "ТРП"

Подписано в печать: 19.11.2018. Тираж 500. Заказ № 3074
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
127055, Москва, а/я 46, Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru