**ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»**

Липецкий филиал

Кафедра экономики и финансов

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

**МАТЕРИАЛЫ
МЕЖВУЗОВСКОЙ ЗАОЧНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

15 марта 2016 г.

Липецк

ББК 65.01
Р31

Под общей редакцией
д-ра экон. наук, проф. **Г.Ф. Графовой**

Ответственный за выпуск
канд. экон. наук, доц. **О.А. Макаров**

Реализация механизма планирования как инструмента развития народного хозяйства: Материалы межвузовской заочной студенческой научно-практической конференции (15 марта 2016 г.) г. Липецк / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Ф. Графовой. – Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2016. – 285 с.

Материалы сборника научных трудов участников межвузовской заочной студенческой научно-практической конференции кафедры «Экономика и финансы» «Реализация механизма планирования как инструмента развития народного хозяйства», состоявшейся 15 марта 2016 г. в г. Липецке, посвящены современным проблемам планирования на микро-, макро-, мезо- и мировом уровнях, связанным с экономическими, административными, правовыми и социальными аспектами развития.

Опубликованные материалы представлены в авторской редакции.

© Коллектив авторов, 2016
© Липецкий филиал РАНХиГС, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

1. Актуальные проблемы планирования функционирования деятельности предприятий и их влияние на развитие народного хозяйства

Агафонов Д.С. Направления совершенствования налогового контроля в России с учетом опыта Швеции (Филатова И.И.) 8
Бабкин С.А. Особенности экономической и финансовой устойчивости банка (Милованов Е.А.) 12
Евлоева Б.И. Проблемы кадрового планирования в современных организациях (Бисакаева М.А.) 16
Елисина К.В. Экспорт электроэнергии из России в Китай (Макаров О.А.) 20
Жуйкова А.Э. Оценка поведения затрат на основе высшей и низшей точки совокупности затрат (Бухтиярова Т.И.) 23
Загуменная Ю.С. Совершенствование логистического сервиса как причина роста конкурентоспособности предприятия (Каширина М.Л.) 27
Измалкова Т.Н. Экономическая эффективность использования отходов металлургического производства (Каширина Н.А.) 31
Калашникова И.В. Проблема периодичности государственного стратегического планирования (Новак М.А.) 33
Коробова Е.А. Анализ внешней среды организации (на примере ООО «Тон-Авто») (Зырянова У.П.) 36
Лаврентьева В.В. Роль национальных нефтяных компаний в современной экономике (Макаров О.А.) 40
Миллер А.К. Экономическое обоснование взаимосвязи эффективности использования материальных затрат и прибыли от продаж металлургического производства (Коротина Н.Ю.) 43
Морев Е.А. Оценка экономической эффективности технологии активированных цементных тампонажных композиционных материалов (Гончарова М.А.) 46
Москова Ю.В. Взаимосвязь использования фонда оплаты труда и прибыли от продаж ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод» (Боровкова Ю.В.) 48
Насырин А.О. Опыт иностранных государств в сфере налогового администрирования 52
Останина С.С. Анализ эффективности использования оборотных средств на ОАО «Челябинский цинковый завод» (Бухтиярова Т.И.) 56
Пляс Я. В., Пугачева Е.Э. Франчайзинг как особый вид предпринимательской деятельности (Демьянов Д.Г.) 59
Пономарева Е.Н. Особенности планирования доходов и расходов бюджета муниципального района (Милованов Е.А.) 62
Сорокина Е.В. Финансовое планирование страховой организации (Солодовник И.А.) 66

Тищенко М.А. Оценка себестоимости продукции ОАО «Челябинский металлургический комбинат» на основе метода факторного анализа (Бухтиярова Т.И.) 69
Шарипова Ю.Р. Анализ и оценка состояния научного потенциала в Российской Федерации (Демьянов Д.Г.) 72
Шарова Д.С. Проблемы деятельности предприятий и их влияние на развитее хозяйства (Милованов Е.А.) 76
Широкова Е.Ю. Управление конкурентоспособностью организации (Демьянов Д.Г.) 79
Яблоновский Д.Е. Повышение эффективности проведения налоговых проверок с учетом положительного опыта зарубежных стран (Филатова И.И.) 82

2. Проблемы и направления развития финансов хозяйствующих субъектов в современных условиях

Антонова Е.А. Проблема сбора налогов и повышение гражданской ответственности в России 86
Бабич К.В. Туристический бизнес как фактор развития экономики Липецкой области (Маркина Н.А.) 90
Баева К.Н. Безработица в России в период 2014–2015 год (Каширина М.Л.) 93
Богданова А.Г. Особенности снижения импортозависимости в медицинской промышленности (Милованов Е.А.) 97
Васильев Я.Г. Сбалансированность экономических показателей (Рыбина И.А.) 100
Довгополова Ю.В. Адаптация положительного опыта налогового администрирования Великобритании для России 102
Жилина К.С. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности в субъектах РФ (на примере Липецкой области) (Макаров О.А.) 106
Завьялова К.А. Финансовые аспекты социального партнерства на предприятиях Липецкой области (Кривых Н.Н.) 108
Знаменщикова А.А. Современная межстраховая дифференциация по темпам экономического роста (Каширина М.Л.) 112
Карпенко И.В. Проблемы и направления развития финансов малых и средних предприятий в современных условиях (Милованов Е.А.) 115
Климова Е. О. Динамика показателей России в рейтинге Doing Business (Графова Г.Ф.) 118
Козлов О.О. Перспективы внедрения МСФО для субъектов малого бизнеса в РФ (Маркина Н.А.) 120
Незбудеева М.А. Налоговое администрирование плательщиков НДС, занимающихся инновационной деятельностью 124
Оганнисян А.А. Оборотные средства и их экономическая эффективность (Суханов Е.В.) 128

Павлова Д.Н. Факторный анализ рентабельности продаж на примере ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» (Сонина О.В.) 131
Плотникова Д.А. Совершенствование налогового контроля в рамках налоговых проверок (Филатова И.И.) 134
Посухова Л.К. Фондовый рынок. Отечественный или американский фондовый рынок – что выбрать? (Шахватова С.А.) 137
Путилина Е.С. Различные варианты вложения денежных сбережений в 2016 году (Шахватова С.А.) 141
Тонких В.В. Подходы к управлению оборотными активами организации (Суханов Е.В.) 145
Шамаева А.И. Совершенствование налогового контроля в условиях информатизации 148
Шарипова Ю.Р. Методики комплексного и системного измерения воздействия факторов на величину прибыли от продаж ОАО «Фортум» (Коротина Н.Ю.) 152
Шунина А.А., Гудименко Е.Е. Особенности формирования затрат на предприятиях металлургической отрасли (Татаринова Е.С.) 155

3. Правовые основы обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта

Галкина Е.В. Преобразование юридических лиц (Ломакин С.С.) 159
Злобина О.И. Антимонопольного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов (Старилов Ю.Н.) 162
Ихнева Е.А. Сравнительный анализ налоговой системы России и Германии 166
Колосова А.А. Проблемы реорганизации некоторых организационно-правовых форм некоммерческих юридических лиц (Сахно С.В.) 169
Кудрявцева Е.С. Перспективы развития налогового мониторинга в России (Филатова И.И.) 172
Кукина Т.В. Публично-правовая компания как новая организационно-правовая форма некоммерческих организаций 176
Логачёва М.А. Проблемы реорганизации акционерных обществ (Сахно С.В.) 178
Нечаева В.А. Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организаций (Маркина Н.А.) 182
Первушин В.В. Динамика и проблемы развития специальных налоговых режимов (Филатова И. И.) 186
Печенкина А. А. Развитие электронного документооборота как фактор повышения результативности деятельности хозяйствующих субъектов при взаимодействии с налоговыми органами 189
Повчун А.В. Особенности порядка регистрации юридических лиц (Кремнева Е.А.) 193
Родионов К.А. Проблема регистрации символики религиозной организации (Сахно С.В.) 195

Рыжикова Ю.В. Повышение эффективности выездных налоговых проверок на современном этапе 198
Симакина В.В., Тонких Д.В. Сравнительная характеристика индивидуального предпринимателя и юридического лица (Ломакин С.С.) 201
Сосимович Н.М. Противодействие преступности в современной России и мире: правовые аспекты (Егоров В.А.) 205
Сучкова Д.С. Отказ в регистрации юридических лиц (Кочкина М.А.) 207
Трунова В.А. Направления совершенствования налогового контроля в России с учетом опыта зарубежных стран 211
Фомина Е.О. Взаимодействие налоговых и таможенных органов при осуществлении налогового контроля за деятельностью хозяйствующего субъекта 214
Черноусова Т.В. Институт оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в предпринимательской деятельности: генезис и направления развития (Щукина Т.В.) 218
Чернухина А.В. Дорожная карта как способ совершенствования налогового администрирования в РФ 222
Шацких А.Н. Унитарные и корпоративные юридические лица (Сахно С.С.) 225

4. Бизнес-план как основа эффективной деятельности хозяйствующего субъекта

Булгакова Е.П. Бизнес-план как основа эффективной деятельности хозяйствующего субъекта ООО «Альтэнерго» (Кривых Н.Н.) 229
Успенская Е.И. Бизнес-план, как основа эффективной деятельности хозяйствующего субъекта 233
Черкасова Ю.С. О необходимости бизнес-планирования 236
Яковлева А.И. Бизнес-план как основа предпринимательской деятельности (Широкова О.В.) 239

5. Антикризисное управление компанией в новых экономических условиях: кризис или возможности

Андриянова А.А. Особенности управления компанией в условиях кризиса (Милованов Е.А.) 242
Алтухова Д.Е.Проблемы правового регулирования молодежной политики в области занятости (Каширина М.Л.) 245
Астафьева А.А., Сирота Э.Б. Проблемы регулирования банкротства страховых организаций в условиях экономической нестабильности (Гургунян А.А.) 249
Горяинова Е.Ю. Пути повышения конкурентоспособности предприятия (Каширина М.Л.) 252
Дунская М.Э. Развитие управленческой активности коллективов образовательных организаций (Подкутова С.Л.) 258

Кирсанова В.А. Реструктуризация как инструмент антикризисного управления (Пивоварова О.В.) 264
Клименищева М.В. О некоторых аспектах стратегического развития экономики Швеции как члена ЕС (Тюрина О.А.) 267
Клокова М.В. К теоретическим аспектам экономического роста и развития государства (Каширина М.Л.) 270
Ковердженко А.Д. Роль консультанта по стратегическому управлению в минимизации рисков в малом и среднем бизнесе (Рыбина И.А.) 273
Кондрусь Т.А. Политика антикризисного управления на современном этапе (Селезнева Ю.А.) 275
Рвачева Л.А. Импортозамещение 278
Рухленко Н.Ю. Стратегическое антикризисное управление как основа устойчивого развития предприятия (Солодовник Ю.А.) 280
Уварова К.С. Российский страховой рынок: современное состояние и перспективы его развития (Шахватова С.А.) 284

1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Агафонов Д.С.,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ С УЧЕТОМ ОПЫТА ШВЕЦИИ

Постоянный рост потребностей государства в финансовых ресурсах требует, в том числе, наличия эффективного механизма взимания налогов. Часто на практике выявляется ряд налоговых правонарушений (таких как осуществление предпринимательской деятельности без постановки на учет в налоговом органе, несвоевременная или неполная уплата налогов и других обязательных платежей физическими и юридическими лицами, сознательное уклонение от уплаты с использованием незаконных способов минимизации налогов и т.п.), которые неизбежно приводят к уменьшению налоговых поступлений в бюджет. По этой причине становится явной проблема повышения эффективности и совершенствования контроля над правильностью, своевременностью и полнотой взимания законно установленных налогов и сборов.

Налоговые системы России и зарубежных стран существенно отличаются друг от друга по ряду показателей: объектам и применяемым ставкам налогообложения, соотношению прямых и косвенных налогов, уровню налоговой культуры и дисциплины налогоплательщиков, предусмотренным мерам ответственности... Особенности налогового законодательства в каждой отдельно взятой стране зависят от многих факторов (экономических, политических, демографических, социальных…), играют решающую роль в процессе перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода страны.

Цель написания работы – выявить ключевые особенности налогового контроля, осуществляемого в Швеции, оценить возможности применения зарубежного опыта в российской практике.

Швеция – одна из наиболее экономически развитых стран Европы, ее налоговая система характеризуется высокой эффективностью и стабильностью.

Не смотря на довольно высокое налоговое бремя (как правило, являющееся главным мотивом нарушения законодательства), в Швеции, на данном этапе развития, совершается примерно 180 налоговых правонарушений на 100 тыс. чел. за один календарный год. В сфере

налогового администрирования Швеция продвинулась значительно дальше других стран мира.

Все постоянные жители Швеции (резиденты) имеют единый фискальный номер, который регистрируется в налоговых органах и заменяет все виды государственного учета населения. По ID на каждого налогоплательщика заводится личный счет в налоговой службе, который ведется как обычный расчетный счет: по дебету отражаются все начисляемые на него прямые налоги, а по кредиту отражаются все суммы переплат или возвратов налога по завершении отчетного периода. При этом избыток платежа сверх начисленного налога сохраняется по кредиту личного счета до момента наступления следующих платежей (по любым видам налогов) или, по желанию налогоплательщика, перечисляется на его банковский счет.

Оплата налогов осуществляется на основе уже заполненных шведским налоговым органом деклараций. До 1995 года от налогоплательщиков требовалось вести самостоятельный учет своих доходов и составлять официальные заявления, которые затем направлялись в налоговые инспекции для проверки и выписки платежного требования (подобная схема широко применяется в России на современном этапе). Сейчас же всю работу по заполнению деклараций в Швеции ведут налоговые органы, которые, пользуясь своим доступом к различным базам данных, собирают сведения обо всех полученных лицом доходах и удержанных при их выплате налогах. Соответственно, все данные о денежных операциях включаются в налоговую декларацию, в которой дается и конечный расчет - о доплате налога или о выявленном излишке платежа. Налогоплательщику остается только подписать эту декларацию и, при наличии недостачи, доплатить сумму налога, либо дать одно из следующих указаний: 1) о сохранении излишка на личном счете; 2) о перечислении суммы на счет в банке; 3) заявить о своем несогласии с представленными в декларации расчетами, выразить замечания, внести поправки (при этом взаимодействовать с налоговой службой можно в любой удобной налогоплательщику форме – через «личный кабинет» на сайте Агентства, звонком по телефону, с помощью почтового отправления или e-mail).

Сбор информации об операциях налогоплательщика происходит в автоматическом режиме с помощью Национальной электронной системы (далее - Система), которая хранит 600 видов информации по каждому плательщику за последние 3 года. Основные источники информации представлены на вышеприведенном рисунке (рис. 1).

Система, объединяющая огромное количество материалов и баз данных, обеспечивает налоговые органы полной информацией о действиях налогоплательщика, позволяет в автоматическом режиме проводить камеральные налоговые проверки.



Рисунок 1 – Источники информации для Национальной электронной системы Налогового агентства Швеции

Согласно законодательству Швеции и международным договорам об избежании двойного налогообложения, шведские органы в рамках осуществления налогового контроля по уплате налога на добавленную стоимость (далее - НДС) активно используют международную систему баз данных «VIES», которая содержит сведения о налогоплательщиках Европейского союза. В случае если шведский покупатель товаров, закупленных у иностранного продавца и оплативший их без НДС, не поставил НДС на вычет, то налоговые органы смогут обнаружить данное нарушение по имеющимся контрольным данным в международной базе.

Таким образом, шведская Система не только обеспечивает удобство заполнения деклараций для налогоплательщиков (подавляющее большинство оформляется в электронном виде), но и способствует, по мере увеличения количества контрольных данных, минимизации числа совершаемых ошибок, искажений. Система автоматически находит коррелирующие данные и, при наличии несоответствия, сигнализирует налоговой инспекции. Применение машинного труда также позволяет содержать очень компактный штат налогового аппарата (на его содержание уходит не более 1,5% от суммы всех налоговых сборов).

К 2015 году в России начинает функционировать автоматизированная информационная система (далее - АИС) «Налог-3», созданная для решения комплекса задач налогового администрирования. Цели системы сводятся к следующему: 1) усовершенствовать процедуры информационного взаимодействия с органами государственной вла-

сти и местного самоуправления; 2) упростить учетно-аналитические функции налоговых органов посредством внедрения электронных сервисов (например, «Личный кабинет налогоплательщика»); 3) оптимизировать объем трудозатрат, производительность обработки документов; 4) повысить качество контрольной работы, в том числе за счет комплексного использования созданного единого информационного ресурса.

По своим задачам АИС «Налог-3» во многом схожа с системой, отлично зарекомендовавшей себя в Швеции. Не смотря на небольшой срок действия, уже на сегодняшний день заметны положительные результаты внедрения АИС: упрощение процедуры подачи декларации, снижение временных и стоимостных затрат на ввод и обработку данных, формирование единой базы данных о налогоплательщике, сокращение (на 15%) численности сотрудников, занятых выполнением ввода данных и т.д. Тем не менее, АИС «Налог-3», все еще не позволяет проводить налоговые проверки с эффективностью и в масштабах, сопоставимых со шведскими показателями.

Сама архитектура и принципы построения отечественной автоматизированной информационной системы не подразумевают использование массивов данных кроме тех, что уже имеются в налоговых инспекциях. То есть, в отличие от шведской, АИС «Налог-3» является замкнутой системой, не подпитывающейся информацией от других источников (например, Федеральной таможенной службы РФ, Министерства внутренних дел РФ и т.п.). Следовательно, учитывая количество и характер располагаемых системой данных о налогоплательщике, эффективность осуществления так называемой «перекрестной проверки» сводится к минимуму. Также АИС «Налог-3», не смотря на наличие соответствующей нормативно-правовой базы, не адаптирована для осуществления контроля по НДС в рамках международного сотрудничества.

Таким образом, внедрение автоматизированной информационной системы на современном этапе развития является залогом оперативного и качественного осуществления налогового контроля. Опыт Налогового Агентства Швеции может быть успешно использован и в России, для этого уже сформирована законодательная база, принципы работы, необходимые информационно-коммуникационные технологии и соответствующая инфраструктура. Модернизация применяющейся в ФНС АИС «Налог-3» по примеру шведской Системы позволит увеличить эффективность налогового администрирования, сократить количество совершаемых ошибок и искажений в данных налоговой отчетности.

Бабкин С.А.,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Особенности экономической и финансовой устойчивости банка

Понятие устойчивости, под которым в данном случае мы подразумеваем устойчивость экономического субъекта, часто отождествляют с родственным понятием - надежностью. Оба эти понятия восходят к технической их интерпретации как в узком (предметном), так и в широком, системном смысле. Например, «Энциклопедия кибернетики» определяет надежность как «способность систем сохранять свои наиболее существенные свойства (безотказность, ремонтопригодность и др.) на заданном уровне в течение фиксированного промежутка времени при определенных условиях эксплуатации».

Эти «технические» определения оказали существенное влияние на трактовку устойчивости применительно к экономическим системам. Чаще всего специалисты определяют устойчивость банка как его способность выполнять функции и удовлетворять основные нормативные показатели, как сбалансированное состояние, которое не нарушается под воздействием внешних и внутренних факторов.

Сводить устойчивость современного финансово-кредитного института к его способности четко и оперативно выполнять свои функции означает считать априори устойчивым тот банк, у которого не приостановлена и не отозвана лицензия. Не отрицая важность сбалансированности параметров деятельности банка как фактора, обеспечивающего его устойчивость, считаем тем не менее такой взгляд на устойчивость недостаточно полным.

Действительно, согласно господствующим в настоящее время представлениям о функционировании экономических систем каждая такая система, испытывая влияние разнообразных факторов на основные условия деятельности, стремится прийти в состояние равновесия, закрепив на достигнутом уровне показатели результативности и эффективности. Однако это легче представить умозрительно, чем зафиксировать в ходе практического эксперимента. Действительно, экономическая система, под которой в данном контексте подразумевается кредитная организация, стремится достичь устойчивого состояния, но длится оно недолго, поскольку сами условия и параметры устойчивости меняются в режиме реального времени. Динамичностью характеризуется не только внешняя, но и внутренняя среда бизнеса. Высокая динамика приводит к тому, что достигнутый уровень устойчивости сразу становится «историческим», следовательно, удержание такого

устойчивого состояния есть стагнация, замедление развития, а впоследствии - регресс. Понимание устойчивости изменяется под воздействием все тех же разнообразных внешних и внутренних факторов, а кроме того, вследствие корректировки стратегических планов банка.

Отождествление устойчивости банка с надежностью и сохранением стабильности с точки зрения турбо-подхода не является актуальным, а следовательно, неверно.

По нашему мнению, устойчивость банка - это его качественное состояние, состояние диалектического равновесия в движении, при котором реализуется достижение и укрепление надежности, постоянства и доверия, как неподверженности разрушению с одновременным развитием, приближением к поставленным целям. Поэтому преодоление ситуации потери устойчивости связано не только с возвратом на некоторые выгодные для банка позиции, но и с переходом в новое качество функционирования, качественно новое состояние устойчивости.

Банк не может быть независим от любого воздействия турбосреды по ряду причин:

- во-первых, одним из направлений такого воздействия является регулирование со стороны национального банка (Банка России) и международных организаций;

- во-вторых, банк, являясь хотя и коммерческим, но одновременно и общественным институтом в силу своей особой роли в экономике, должен преследовать общественные интересы (например, в области противодействия деятельности террористических организаций);

- в-третьих, внешние воздействия, обусловленные изменением экономической ситуации в стране, регионе, рынка банковских продуктов и услуг и других рынков, не являются для банка враждебными, напротив, они помогают менеджменту наметить план дальнейших действий, направленных на развитие кредитной организации.

Состояние стагнации, удержания достигнутого равновесного (читай устойчивого) состояния выгодно лишь для непрофессиональных чиновников, пытающихся облегчить таким образом решение стоящих перед ними задач надзора, контроля и управления. Для всех прочих участников национальной экономики важны банки, находящиеся в постоянном развитии, не только обслуживающие экономических субъектов, но и формирующие новую культуру бизнеса.

Изучая устойчивость финансово-кредитных учреждений, прежде всего сосредоточиваются на вопросах финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость в экономическом анализе традиционно определяется через систему количественных и качественных показателей, описывающих структуру капитала коммерческой организации, степень концентрации ее собственного и заемного капитала, финансовый рычаг, достаточность финансирования активов с разной ликвидностью

источниками разного срока и степени постоянства. При этом всегда отмечается, что понятие финансовой устойчивости шире ключевых понятий финансового анализа: ликвидности, платежеспособности, кредитоспособности. И более того, оценка финансовой устойчивости тесно связана и опирается на оценку ликвидности и платежеспособности. Следовательно, признается комплексность финансовой устойчивости как характеристики качества деятельности коммерческой организации.

Категория финансовой устойчивости для банка имеет несколько аспектов, что объясняется различием интересов групп пользователей информации о его деятельности. С позиции клиентов и вкладчиков устойчивый банк ассоциируется с уверенностью в том, что он выполнит перед ними свои обязательства. Несколько иные оттенки имеет понятие устойчивости с позиции самого банка. Однако и здесь не все однозначно. К примеру, акционеры, инвестируя в банковскую деятельность свои капиталы, полагают, что банк станет доходным местом помещения капитала. Другая позиция у сотрудников банка, которые заинтересованы в непрерывности работы в данном кредитном учреждении, а значит, и в получении высокой заработной платы. По их мнению, устойчивый банк тот, который дает им уверенность в хорошо оплачиваемом трудоустройстве.

Общество делегировало полномочия по оценке устойчивости банка специалистам Банка России - общенационального института, заботящегося о соблюдении интересов граждан, инвесторов и банковской системы страны. Устойчивая, надежная кредитная организация с общественных позиций обеспечивает сохранение баланса интересов как кредитных организаций, так и их клиентов.

Таким образом, категория устойчивости банка включает два аспекта: объективный - это его способность выполнить все свои обязательства на определенную дату; и субъективный - способность внушить уверенность в выполнении своих обязательств.

Наиболее часто финансовую устойчивость банка определяют как состояние кредитных ресурсов, при котором он способен сохранить свое качество в условиях динамичной среды и внутренних трансформаций (в основном процессных) и одновременно обеспечить развитие, приближение к определенной цели.

Не следует считать, что проблемы определения финансовой устойчивости лежат в плоскости теоретических изысканий. Практическое управление банком связано с той же неоднозначностью трактовок финансовой устойчивости, более того - со стремлением объединить их в комплексной методике анализа и оценки финансовой устойчивости, которая учитывала бы то, как понимают финансовую устойчивость сотрудники надзорных органов, аудиторы и консультанты, менеджмент банка, его акционеры.

Существенное влияние на процесс идентификации финансовой устойчивости банка оказывает отбор критериев финансовой устойчивости и выбор методологии ее анализа и оценки.

По нашему мнению, критериями анализа и оценки финансовой устойчивости банка являются:

1. Экономические интересы и субъекты, их отражающие.

Финансовая устойчивость по-разному оценивается разными группами пользователей информации о деятельности коммерческой организации. Для банка характерен не только широкий круг пользователей, но также высокая степень заинтересованности в качестве его деятельности. Турбо-подход к проведению анализа деятельности банка дает возможность учета интересов внешних и внутренних пользователей информации о финансовой устойчивости. Практически это достигается путем интеграции в системе показателей финансовой устойчивости и методике их анализа институциональных и внутренних (системных) требований по ее обеспечению, поддержанию и улучшению. Это не означает необходимость проведения турбоанализа исключительно комплексно, с охватом всех без исключения направлений деятельности банка. Турбо-подход основан также на составлении и использовании методики анализа с позиции одной, конкретной группы пользователей информации о финансовой устойчивости банка, но с соблюдением принципов турбо-анализа.

2. Тип задач, стоящих перед аналитиком.

Предлагаемый нами турбо-подход базируется на интеграции нескольких типов задач, стоящих перед аналитиком: прогнозных оценок финансовой устойчивости, оперативного контроля их выполнения, в том числе надзора, а также итогового анализа финансовой устойчивости. Оценка финансовой устойчивости основывается на результатах итоговых оценок параметров финансовой устойчивости, используется для целей оперативного контроля, а дополненная анализом динамики институциональных требований служит основой для прогнозных оценок. На основе сравнительного анализа достигнутых результатов в области управления финансовой устойчивостью, менеджмент банка решает конкретную из вышеперечисленных задачу, поскольку базой для сравнения служат либо планы, либо текущие показатели, либо среднеотраслевые характеристики.

3. Уровень принимаемого управленческого решения.

Согласно турбо-подходу и принципам хаордизма, проявляющимся в деятельности банка, финансовая устойчивость оценивается менеджерами как на уровне банка, так и на уровне его структурных подразделений, для которых устанавливаются планы и лимиты по достижению определенных параметров финансовой устойчивости. С

этой целью анализируются возможности менеджмента банка по обеспечению уровня качества банковского бизнеса.

4. Характер принимаемого управленческого решения.

Турбо-анализ проводится в разных ситуациях, при этом соблюдение принципов турбо-анализа позволяет принимать решения: по совершенствованию системы государственного регулирования деятельности кредитных организаций; по оценке применимости допущения непрерывности деятельности внешними и внутренними аудиторами; по участию банка в национальных и международных профессиональных организациях, программах экономического развития; по размещению капитала и формированию источников финансирования; по оценке возможностей развития взаимоотношений банка с персоналом; по поводу сотрудничества кредитной организации с контрагентами, в том числе кредитными организациями. Для принятия решения в конкретной ситуации аналитик уточняет систему показателей турбо-анализа и методику анализа как по составу показателей, применяемому инструментарию, так и по устанавливаемым нормативным значениям.

В системе принятия управленческих решений в банке реализуются все виды экономического анализа, а турбо-анализ банка строится на основе комплементарной взаимосвязи нескольких видов анализа. Поэтому необходимо разрабатывать систему показателей турбо-анализа финансовой устойчивости банка с учетом международных стандартов, регламентирующих деятельность коммерческих организаций.

Евлоева Б.И.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Северо-Кавказский институт-филиал
Научный руководитель – Бисакаева М.А., ст. препод.

Проблемы кадрового планирования в современных организациях

В век бурного развития новых технологий огромную роль играет наличие на предприятии опытных и квалифицированных кадров. Для того, чтобы обеспечить наличие таких кадров в ключевых подразделениях предприятия, необходимо правильно разработать и реализовать кадровое планирование.

Кадровое планирование является частью общего планирования в организации. Оно оказывает влияние на другие планы организации (производственный план, план научно-исследовательских работ, фи-

нансовый план, план оборота, план продаж), поэтому рассматривать кадровое планирование отдельно от остальных планов не имеет смысла. Точно так же и другие планы предприятия не будут давать нужного эффекта без учета кадрового планирования. Поэтому кадровое планирование обязательно нужно учитывать в работе любой организации.

В прошлом для работы с оборудованием привлекались работники с внешнего рынка труда, но постепенно картина меняется. В настоящее время основной задачей кадровой политики предприятия является предоставление сотрудникам рабочих мест на длительную перспективу, учитывая частое обновление производства более совершенным технологическим оборудованием. Обширное применение получают автоматизированные системы управления технологическими процессами и производство, основывающееся на последних моделях микропроцессорной техники. Планирование в кадровой сфере рассчитывается не только на удовлетворение запросов предприятия, но и на обеспечение интересов сотрудников, а так же общества в целом. Сейчас поиск возможности для согласования рыночных условий и интересов сотрудников имеет намного большее значение, чем раньше.

Цель планирования – обеспечить фирму или компанию необходимой рабочей силой и определить неизбежные при этом издержки.

В современных экономических условиях, необходимо перенести центр тяжести в кадровом планировании к более качественному определению профессионально-квалификационных структур и состава кадров. При введении в производство научно-технических новинок необходима высокая квалификация работников, которые не только осознают необходимость внедрения нововведений, но и всячески содействуют научно-техническому прогрессу. Правильное кадровое планирование обеспечивает отслеживание изменений в профессионально-квалификационной структуре кадров, а так же помогает выявлять будущие потребности на более ранней стадии. Средствами формирования и поддержания штата сотрудников предприятия являются капиталовложения, которые следует точно планировать.

В случае, когда текущая ситуация в компании обусловливает кадровый состав и кадровые структуры, а так же их стоимость, выходящие за установленные рамки, на контрольном этапе может быть принято решение о необходимости начать процесс кадрового планирования заново. Одним из важнейших условий в реализации кадрового планирования является эффективно работающий отдел кадров, осуществляющий планирование. Все данные, необходимые для планирования, предоставляются отделу кадров структурными подразделениями организации. По мере того, как ускоряется рост предприятия, возрастают инвестиции в расчете на одного работающего, становится выше необходимость систематического кадрового планирования. Ес-

ли в планировании кадровых структур и кадрового состава допускаются ошибки, то это может привести к значительным издержкам.

Кадровое планирование должно оказывать эффективное воздействие на развитие предприятия в техническом плане, а технологические факторы в свою очередь так же должны оказывать существенное влияние на содержание кадрового планирования.

Учет того, как воздействуют технологические факторы в кадровом планировании, может осуществляться двумя путями. Первый вариант – кадровое планирование ориентировано на заданную технологию производства и вытекает из уже сложившихся производственно-технологических процессов. В этом случае квалификация кадров и кадровый спрос напрямую зависят от того, что и в каком объеме выпускается.

По мере того, как в производство внедряется новая техника, в технологии, соответственно, так же происходят заметные изменения. При этом квалификация кадров оказывает торможение на производственный процесс, являясь узким местом при проведении технологических изменений, растягивается на время внедрения новых технологий. Таким образом, руководству приходится снова возвращаться к кадровому планированию с учетом изменившегося кадрового спроса.

Второй вариант исключает подобные просчеты. В этом случае кадровое планирование происходит на стадии проведения анализа инвестиций, потому что введение технологических новинок в производство обычно осуществляется именно при помощи инвестиций. С учетом этого планирование кадров несет перспективный характер и ориентируется на введение новых технологий. В данной ситуации при формировании планов подготовки кадров оценивается их квалификация, превышающая требования сегодняшнего дня, благодаря чему можно адаптироваться к изменениям и введением в производство новых технологий.

Планирование и анализ воздействия технологических инноваций на персонал, анализ и прогноз развития рынка труда на уровне предприятия или на уровне региона – это типичная сфера применения стратегического кадрового планирования.

Кадровое планирование тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования организации и эффективность достигается в том случае, если планирование имеет своей задачей предоставление работникам рабочих мест в нужный момент и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и склонностями.[1]

Проблемы кадрового планирования обусловлены с одной стороны, трудностью процесса планирования кадров, из-за сложности про-

[1] Объединение/электронный ресурс:URL.http://www.hr-portal.ru Кадровое планирование в организации {Дата обращения: 25.10.2015 г}

гнозирования трудового поведения, возможности возникновения конфликтов. Двойственностью системы экономических целей в кадровой политике, с другой. Если при планировании в области маркетинга, инвестиций и так далее цели планирования затрагивают экономические аспекты, то при планировании кадров добавляются компоненты социальной эффективности.

В целях совершенствования кадрового планирования в современных условиях, большинство компаний придерживаются стратегии концентрированного роста. Она направлена, в первую очередь, на рост и развитие предприятия[1]. Конкретными типами этой стратегии являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, направлена на работу с выпускаемым продуктом на конкретном постоянном рынке сбыта, при данной стратегии предприятие делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции;

- стратегия развития рынка, подразумевает поиски новых рынков, оптимизирует саму политику компании в сфере продаж, сбыта;

- стратегия развития продукта, применяется компанией в том случае, если есть какие-либо свежие идеи относительно улучшения товара. Для данной стратегии характерна инновация.

Для совершенствования кадрового планирования в организациях вводятся следующие направления деятельности:

1. Создание центра обучения.

- повышение квалификации, стажировки, в том числе по компьютерной подготовке;

- заключение договора с каждым обучающимся, а в случае его нарушения включение штрафных санкций;

- информационное обеспечение сотрудников.

2. Стимулирование работников. Целесообразно проводить социальную поддержку сотрудников, а именно:

- Премирование выделившихся сотрудников.

- Оказание материальной помощи сотрудникам с малолетними детьми.

- Расходы на прием новых сотрудников.

3. Улучшение условий обслуживания клиентов.

Для этого желательно удлинить режим работы в будние дни, увеличить режим функционирования в субботние дни, организовать обслуживание клиентов в воскресные дни.

Предлагаемые рекомендации по разработке кадрового планирования, можно кратко сформулировать в таком виде: вначале следует про-

[1] Объединение/электронный ресурс: URL.http:www.ipshnik.com/razvitie-biznesa/.ru Стратегия планирования и ее особенности

вести аттестацию специалистов, затем аттестационной комиссией должны быть разработаны рекомендации, указывающие конкретные пути повышения результативности труда, после этого нужно разработать программу карьерного роста персонала, составить план карьерного развития с учетом структурных элементов для каждого работника, составить схему развития карьеры, включающей ряд последовательных этапов и, наконец, разработать план-график внедрения программы совершенствования кадрового планирования в современных организациях.

Елисина К.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

Экспорт электроэнергии из России в Китай

В настоящее время по всему миру активно выполняются крупные договорные обязательства по экспорту электроэнергии. Довольно быстро развивается и экспорт из России в Китай. Экономика Китая нуждается в дополнительных объёмах импорта электроэнергии. Россия, в свою очередь, в рамках своих возможностей по добыче и планов по диверсификации маршрутов экспорта углеводородов планирует предложить на рынки объёмы, в значительной мере покрывающие эти потребности. Таким образом образуется взаимодополняемость, которая является базовой основой для существования двухстороннего энергетического сотрудничества. Россия и Китай являются крупнейшими экспортёрами и импортёрами на рынке электроэнергии. Отношения между Россией и Китайской Народной Республикой продолжают успешно развиваться и вышли на принципиально новый уровень всеобъемлющего партнёрства и стратегического взаимодействия. Китай прочно занимает за собой позиции ведущего внешнеторгового партнёра, в том числе и касаемо потребления электроэнергии. В перспективе на 2025 год ожидается двукратный рост употребления электроэнергии в Китае. Кроме того, Китай закупает за рубежом первичные энергоресурсы, которые используются для выработки электроэнергии, так как внутреннее их производство отстаёт от темпов их потребления. Делаются прогнозы, что в перспективе до 2025 года дефицит энергоресурсов в Китае будет увеличиваться. Россия, в свою очередь, предполагает занять самое что ни на есть устойчивое положение на рынке электроэнергии в Китае.

В области электроэнергетики очень значимо сотрудничество России и Китая, которое представлено преимущественно экспортом электроэнергии. Он осуществляется из объединённой энергосистемы Востока (ОЭС), которая находится в составе Единой энергетической системы России. Российским экспортёром электроэнергии в Китай является Восточная энергетическая компания. Техническую возможность экспорта электроэнергии в Китай обеспечивает комплекс межгосударственных ЛЭП напряжением 110, 220 и 500 кВ, соединяющих энергосистемы Дальнего Востока России и северо-восточных провинций Китая. За 2000-2012 годы экспорт электроэнергии увеличился больше чем в 25 раз. За последние 2 года объём экспорта начал снижаться. Компания-экспортёр объясняет это снижением потребления в приграничной провинции Хэйлунцзян. В феврале 2012 года был подписан долгосрочный контракт с Государственной электросетевой корпорацией Китая на поставку электроэнергии, предусматривающий поставки электроэнергии в течение 25 лет в суммарном объёме 100 млрд Вт·ч.

Таблица 1 - Экспорт электроэнергии из России в Китай[1]

Год	Объём экспорта в Китай, млн кВт*ч
2009	853,64
2010	983,24
2011	1 238,49
2012	2 630,17
2013	3 495, 30
2014	3 376,00
2015	3 299,35

Ценовой вопрос является определяющим в истории поставок российской электроэнергии в Китай. В настоящее время поставки осуществляются по достаточно низким, оптовым ценам, которые порядком ниже внутрироссийских-розничных. Кроме того реализуются большое количество других проектов в сфере электроэнергетики. К ним относятся различные проекты строительства гидро- и тепловых, атомных электростанций как на территории России, например в Сибири, так и на территории Китая, например Таньваньская АЭС. Что касается прогнозов в области электроэнергетики, Китайский совет по делам электроэнергетики уже опубликовал прогнозы на 2016 год. Так согласно анализу в 2016 году потребление электроэнергии в Китае продолжит медленный рост, который составит 1-2%. Кроме того, ожидается введение в эксплуатацию новых энергогенерирующих установок, общей мощностью более 100 мил-

[1] Официальный сайт Восточной энергетической компании. URL:http://www.eastern-ec.ru/ru/about_company/

лионов кВт. Прогнозируется, что предложение на рынке электроэнергии будет достаточным, в некоторых регионах Китая будет наблюдаться избыток выработки электроэнергии, в том числе в северо-восточных и северо-западных регионах КНР.

Экономическая целесообразность поставок определяется экспортной ценой на поставки электроэнергии из России в Китай. Так как эта цена является достаточно низкой, то возникает вопрос об альтернативности использования первичных российских энергоресурсов. Если провести экономические расчёты на примере одной электростанции, то мы сможем увидеть, что экспортная цена электроэнергии, которая включает в себя издержки ,в которые входят затраты на её производство, меньше ,чем эти затраты. Из этого следует, что увеличение экспорта экономически неэффективно. Просто повысить цену на электроэнергию мы не можем, так как у Китая есть альтернативные варианты. А отказаться от импортёра было бы не целесообразно, так как эта электроэнергия всё равно у нас вырабатывается. Следовательно нужно совершенствовать наше энергетическое сотрудничество другими путями.

На наш взгляд можно пойти несколькими путями для решения проблем экспорта электроэнергии из России в Китай. Для масштабного увеличения экспорта необходимо строительство новых электростанций, но в то же время необходимо усилить контроль над вводом в эксплуатацию новых энергогенерирующих установок, чтобы не допустить излишек выработки электроэнергии и неэффективного использования ресурсов. Туда же мы можем отнести ввод новых гигаваттных мощностей и прокладки линий электропередач различных классов напряжения. А главное, в этом случае использование наименее ценных на рынке первичных энергоресурсов, не имеющих альтернативы применения. Это уменьшит издержки производства электроэнергии, а значит станет наиболее выгодным для нас, особенно, когда положение рубля породило соответствующую не самую удачную для России структуру цен. Кроме того, необходимо поддерживать и развивать соответствующие государственные программы, например такую как "Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года". Ещё одной положительной для России ситуацией будет, когда в случае падения спроса на электроэнергию на китайском рынке, мы будем способны легко переориентировать линии электропередач на других потребителей регионов. Важно указать, что в силу своего географического положения Россия имеет большой потенциал и возможности для предоставления логистических услуг. Учёт перечисленных факторов, на наш взгляд, способен довести до совершенства энергетические взаимоотношения России с Китаем, увеличить экономическую эффективность производства и укрепить положение России на рынке электроэнергии и энергоресурсов.

Жуйкова А.Э.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель - Бухтиярова Т.И., д.э.н., проф.

ОЦЕНКА ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ НА ОСНОВЕ ВЫСШЕЙ И НИЗШЕЙ ТОЧКИ СОВОКУПНОСТИ ЗАТРАТ

В современной системе управления наиболее актуально использование прогнозирования расходов и доходов на основе калькулирования себестоимости продукции. Основополагающим при этом является деление затрат на постоянные и переменные в зависимости от степени их реагирования на изменение масштабов производства.

Для обеспечения объективности разделения затрат на постоянные и переменные применяют различные методы. Наиболее популярным является метод высшей и низшей точки[1]. Высшая точка определяется как точка, которая соответствует наибольшему выпуску. Низшая точка определяется как точка с наименьшим выпуском или низким уровнем деятельности[2]. Суть этого метода заключается в том, что линия функции затрат проходит через высшую и низшую точку графика, игнорируя все остальные точки. Но если другие точки не имеют тесной взаимосвязи с максимальными и минимальными точками, то функция расходов не отражает реальной зависимости между затратами и их фактором.

Для построения уравнения общих затрат и разделения их на постоянную и переменную части по методу высшей и низшей точки необходимы данные объемов производства в натуральных единицах измерения, а также затрат на производство в стоимостных единицах измерения за определенный период[3].

Для наблюдения использованы данные ОАО «Макфа» и ООО «Ресурс» в период с 2012 по 2014 гг. (табл. 1).

Согласно данным таблицы 1 объем производства ОАО «Макфа» имеет устойчивую тенденцию роста за период 2012-2014 гг. В 2013 году темп роста объема производства муки к 2012 году составил 111,54%. В 2014 году темп роста объема производства муки к 2012 году составил 117,69%.

---

[1]Чернова Д.В., Сосунова Л.А. Роль логистических систем в национальной экономике // Экономические науки: научно-информационный журнал. М., 2011. С.56.

[2] Волошин Д.А., Локтев А.В. Эффективность хозяйственной деятельности: методы разделения затрат // Аудиторские ведомости, 2009. С.75.

[3] Вахрушина М.А. Управленческий учет. М., 2010. С.67.

Таблица 1 - Объемы производства муки и затраты на производство муки ОАО «Макфа» и ООО «Ресурс» в период с 2012 по 2014 гг.

Момент наблюдений, год	Объем производства муки, тыс.т		Затраты на производство муки, тыс. руб.	
	ОАО «Макфа»	ООО «Ресурс»	ОАО «Макфа»	ООО «Ресурс»
2012	130	98	1170000	980000
2013	145	101	1205000	1070000
2014	153	114	1477000	1210000

Обследуемое предприятие - конкурент ООО «Ресурс» также имеет устойчивую тенденцию роста объема производства муки за период 2012-2014 гг. В 2013 году темп роста объема производства муки к 2012 году составил 103,06%. В 2014 году темп роста объема производства муки к 2012 году составил 116,33%. Исходя из сравнительного анализа объема производства муки за период 2012-2014 гг. получим, что ОАО «Макфа» является более устойчивым предприятием, чем ООО «Ресурс».

Согласно данным затрат на производство муки ОАО «Макфа» наблюдается устойчивая тенденция роста затрат на производство муки за период 2012-2014 гг. В 2013 году темп роста затрат на производства муки к 2012 году составил 102,99%. В 2014 году темп роста затрат на производство муки к 2012 году составил 126,24%.

Обследуемое предприятие - конкурент ООО «Ресурс» также имеет устойчивую тенденцию роста затрат на производство муки за период 2012-2014 гг. В 2013 году темп роста затрат на производство муки к 2012 году составил 109,18%. В 2014 году темп роста затрат на производство муки к 2012 году составил 123,47%. Исходя из сравнительного анализа затрат на производство муки за период 2012-2014 гг. получим, что ООО «Ресурс» является более устойчивым предприятием, чем ОАО «Макфа».

Приведенные данные позволяют определить и обосновать необходимость сопоставления темпов изменения затрат и темпов изменения объемов, для этого должен быть сформирован алгоритм.

Выполним расчеты для ОАО «Макфа». Максимальный и минимальный объемы затрат на производство составляет 1 477 000 тыс.руб. и 1 170 000 тыс.руб. соответственно. Разность в уровнях объема производства: 153 тыс.т –130 тыс.т = 23 тыс. т. Разность в уровнях затрат1 477 000 тыс. руб . –1 170 000 тыс.руб. = 307 000 тыс.руб.

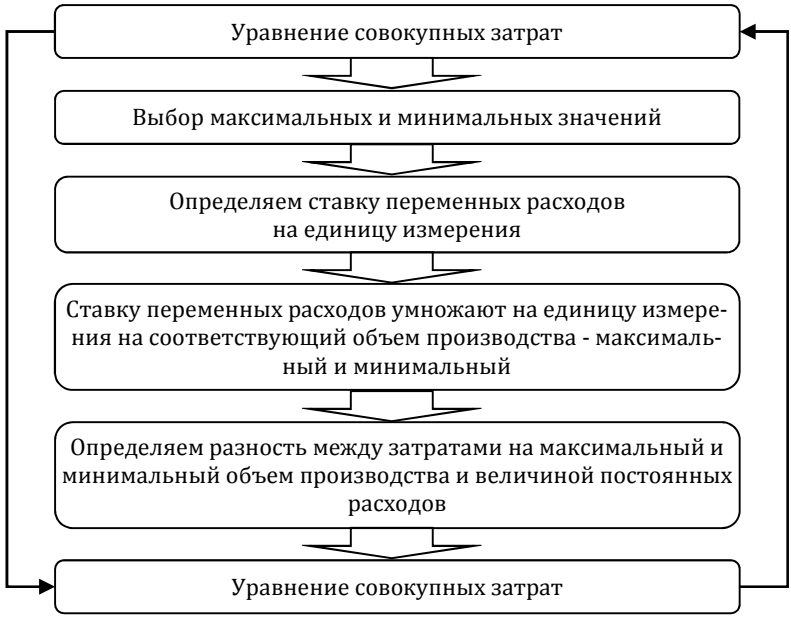


Рисунок 1 - Алгоритм построения уравнения затрат и объема производства

Рассчитываем ставку переменных расходов на 1 т. = 307 000 тыс.руб./ 23 тыс. т =13 348 руб./т.

Определяем общую величину переменных расходов:

а)на максимальный объем производства: 153тыс.т× 13348руб./т = 1 142 244 тыс. руб.;

б)на минимальный объем производства: 130 тыс. т × 13 348 руб./т = 835 244 тыс. руб.

Общая величина постоянных затрат:

а)при максимальном объеме производства: 1 477 000 тыс.руб. – 1 142 244 тыс. руб. = 334 756 тыс.руб.

б)при минимальном объеме производства:1 170 000 тыс.руб. –

835 244 тыс. руб. = 334 756тыс.руб.

Уравнение совокупных затрат ($З_{общ}$):

$З_{общ}$ = 334 756 + 23 × х, где х — объем производства, в натуральных единицах измерения.

Выполним расчеты для ООО «Ресурс».Максимальный и минимальный объемы затрат на производство —1 210 000 тыс.руб. и 980 000тыс.руб. соответственно. Разность в уровнях объема производ-

ства: 114тыс.т –98 тыс.т = 16 тыс. т. Разность в уровнях затрат1210 000 тыс. руб . –980 000 тыс.руб. = 230 000 тыс.руб.

Рассчитываем ставку переменных расходов на 1 т. = 230 000 тыс.руб./ 16 тыс. т = 14 188руб./т.

Определяем общую величину переменных расходов:

а)на максимальный объем производства: 114 тыс.т× 14 188руб./т = 1 109 452 тыс. руб.;

б)на минимальный объем производства: 98 тыс. т × 14 188 руб./т = 879452 тыс. руб.

Общая величина постоянных затрат:

а)при максимальном объеме производства: 1 210 000 тыс.руб. – 1109452 тыс. руб. = 100548 тыс.руб.

б)при минимальном объеме производства:980 000 тыс.руб. –

879 452 тыс. руб. = 100548 тыс.руб.

Уравнение совокупных затрат ($З_{общ}$):

$З_{общ}$ = 100 548 + 16× х, где х - объем производства, в натуральных единицах измерения.

Предприятие по уравнению совокупных затрат, может с достаточной точностью предопределять сумму своих расходов как по постоянным, так и по переменным затратам, прогнозировать свои затраты и формировать ценовую и маркетинговую политику.

На ОАО «Макфа» в 2012 году совокупные затраты составили 3 324 756 тыс. руб., в 2013 году - 3 669 756 тыс.руб., в 2014 году - 3 853 756 тыс.руб. На ООО «Ресурс» в 2012 году совокупные затраты составили 1 668 548 тыс. руб., в 2013 году - 1 716 548 тыс.руб., в 2014 году - 1 924 548 тыс. руб. Таким образом, объем совокупных затрат на ОАО «Макфа» выше, чем на ООО «Ресурс». Так в 2012 году разница составила 1 656 207 тыс.руб., в 2013 году - 1 953 209 тыс.руб., в 2014 году - 1 929 208 тыс.руб.

В результате анализа ОАО «Макфа» и ООО «Ресурс» сделан вывод, что политика управления затратами связана с политикой управления объемом производства и продаж. Поэтому анализ совокупных затрат с целью их уменьшения является одним из факторов ресурсосбережения. Если политика управления объемом производства и продаж проводится эффективно, то и совокупные затраты будут снижаться.

Загуменная Ю.С.
Академия при Президенте Российской федерации, РАНХ и ГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М. Л., к.э.н., доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА КАК ПРИЧИНА РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность всегда являлась одним из основных показателей деятельности организации. На фоне сложившейся экономической ситуации, фирмы стали все большее значение уделять ее повышению. Одним из показателей, повышающих конкурентоспособность предприятия, является создание продуктивной логистической системы.

Фирма, предприятие, или же компания – это сложный механизм, состоящий из различных компонентов со своими специфическими особенностями. Для эффективного функционирования фирмы необходимо учитывать множество факторов.

Логистика предоставляет возможность уменьшить время между покупкой сырья и поставкой готового продукта потребителю, также сокращает материальные запасы и ускоряет получение информации с последующим повышением уровня сервиса.

В данный момент времени на рынке невозможно найти предприятие, предоставляющее только товар или оказывающее услугу в чистом виде. Для успешной продажи товара необходимо наделить его определенными свойствами, в полной мере отвечающими потребностям покупателей и отличающими его от конкурентов. Исследования подтверждают тот факт, что привлечение новых потребителей имеет большую стоимость, чем удержание имеющихся. В связи с этим, можно сделать вывод, что приоритетным направлением современных фирм является поддержание лояльности потребителя, при помощи различных мероприятий, в число которых входит развитие логистического сервиса, расширение объема предоставляемых услуг, повышение качества обслуживания.

Под логистическим сервисом подразумевается совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными и информационными потоками, наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом. Несмотря на важность логистического сервиса, критерии оценки его качества до сих пор не определены, что объясняется его особенностями.

Все работы в области логистического обслуживания можно разделить на три основные группы[1]:

-предпродажные (формирование системы логистического обслуживания);

-работы по оказанию логистических услуг, в процессе продажи товара;

-постпродажный логистический сервис;

Исключив процесс реализации, деятельность в сфере логистического сервиса включает в себя, в основном, определение политики фирмы в области оказания услуг, а также их планирование. В свою очередь, логистические услуги, как правило, оказываются в процессе реализации товаров.

Постпродажными услугами является гарантийное обслуживание, а также обязательства по рассмотрению претензий покупателей или обмен.

Современный рынок ставит фирмы в невыгодное положение, так как их успех целиком и полностью зависит от покупателя. Покупатель стал более требовательным, информированным и любопытным, он ищет товары или услуги адаптированные к его особенностям, а также стремится собрать наиболее полную информацию по закупкам. В настоящее время решения о покупке становятся все более обдуманными.

Современный покупатель обладает высокой информированностью об интересующем его товаре, и умением находить наилучший вариант из соображений цена/качество. Также появилась способность моментально распознавать практически идентичные марки, в связи с этим предпочтение все чаще отдается менее известным брендам. В связи с этим, для того, чтобы быть принятым рынком, предприятию необходимо удовлетворить покупательский спрос, не ограниченный одним лишь спросом на товар. Для поддержания конкурентоспособности предприятия разрабатывают мероприятия по организации и развитию логистического сервиса.

При оценивании качества сервиса услуг необходимо проводить скрининг удовлетворенности потребителя качеством обслуживания, так как рост последнего находится в тесной взаимосвязи с успешностью фирмы в целом. Для оценки степени удовлетворенности покупателя необходимо определить критерии качества в целом. Примером критериев могут являться осязаемость, надежность, ответственность, безопасность.

Потребитель, в свою очередь, делает выводы о качестве сервиса на базе коммуникаций, собственных предпочтений и потребностей, а также опыта. В итоге уровень качества становится сугубо субъектив-

[1]Гаджинский А.М. Основы логистики. М. 2014. С 149-155.

ной величиной и полностью зависит от восприятия потребителя. Для влияния на оценку необходимо провести сегментацию потребительского рынка и в каждой группе искать подход на основе наиболее значимых критериев и особенностей потребления.

Сегментация потребительского рынка может осуществляться по географическому критерию, характеру обслуживания, виду сервиса или по иным признакам. Выбор значимых для конкретного покупателя услуг, их ранжирование и определение стандартов осуществляется при помощи опросов потребителей, или же в процессе текущего наблюдения. Все ресурсные возможности предприятий концентрируются на предоставлении покупателю ранее выявленных наиболее важных для него услуг. И в итоге, каждая группа товаров будет иметь собственные показатели качества и сервиса[1].

Осуществляя исследования потребностей потребителей, появляется возможность улучшить качество политики обслуживания клиентов. Но всегда существует вероятность значительного роста затрат на обслуживание потребителей. Руководящему составу фирмы необходимо провести мероприятия по нахождению определенного уровня обслуживания, при котором уровень затрат останется на прежнем уровне, или же вырастет, но незначительно.

Данная ситуация иллюстрирует одну из проблем установления границ обслуживания, так как оказание качественного логистического сервиса является преимущественно сферой деятельности организаций, специализирующихся на предоставлении услуг, максимально соответствующих уровню предпочтений потребителя.

В свою очередь, основной проблемой сервисной логистики является установление качества услуг.

Главной сложностью контролирования качества момента оказания услуги заключается в том, что непосредственно потребление услуги происходит в момент ее оказания. Для логистической оптимизации сервиса необходимо наиболее точечно оценить качество услуг в соответствии с их значимостью для потребителя, а также свести к минимуму разницу между пожеланиями клиента и реальным качеством услуги.

Улучшение характеристик и расширение возможностей логистики сервисного обслуживания возможно рассматривать в качестве оптимизации товародвижения, а также роста качества сервисного обслуживания. В случае, если на рынке имеет место большое количество поставщиков товаров аналогичного качества, потребители будут отдавать предпочтение поставщикам, способным обеспечить наиболее высокий

[1]Лапшин В.Ю. Стратегия позиционирования и повышения конкурентоспособности малого города в соврем. условиях России // Вестник Тамбовского университета. Тамбов, 2013. Вып. 6(110). С62-67.

уровень сервиса в процессе выполнения заказа. В связи с этим, организация заинтересована в повышении уровня сервиса в процессе деятельности на фоне постоянно меняющихся внешних условий.

В связи с этим, необходимо отслеживать различные факторы внешней среды, деятельность конкурирующих фирм, а также состояние собственных ресурсов, контролировать качество сервиса, удовлетворенность потребителей и своевременность выполнения заказов. Руководящий состав организации должен разработать и представить подчиненным фиксированный набор целей в области контроля качества.

Также необходимо проанализировать и упорядочить систему логистики. Эффективное взаимодействие сотрудников организации способствует созданию качественной логистической системы. При успешном выполнении задач сотрудниками одного отдела, но одновременно отсутствии результата в другом – усилия будут напрасными. Таким образом, необходимо осуществлять координацию и согласование деятельности сотрудников организации, занимающимися выполнением заказов клиента.

Качественное выполнение заказов на услуги подразумевает четкую и слаженную работу организации в целом, стабильность производства, дисциплинированность кадров.

Таким образом, становится возможным сделать вывод о том, что сервис неразрывно связан непосредственно с процессом продажи и одновременно является комплексом услуг, оказываемых в процессе заказа, поставки товара, и дальнейшего её технического обслуживания. Планирование логистического сервиса является важнейшим этапом в жизни организации, приводящие её к значительному повышению конкурентоспособности.

Одним из наисложнейших вопросов сервисной логистики является определение качества услуг. В методическом смысле основная трудность контроля качества предоставления услуги заключается в том, что потребление услуги происходит в момент её оказания. Для логистической оптимизации сервиса необходимо по возможности точно оценивать качество услуг с помощью системы показателей, ранжированных в соответствии с их значимостью для потребителей и минимизировать негативные расхождения между ожиданиями потребителя и фактическими показателями качества услуги.

Измалкова Т.Н.
ФБГОУ ВО Липецкий государственный технический университет
Научный руководитель – Каширина Н.А., ст. препод.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТХОДОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

На сегодняшний день одной из главных социально-экономических, экологических и технологических проблем развития производства остается использование, переработка и утилизация всех ценных отходов в качестве вторичных ресурсов. Использование отходов техногенного происхождения которые потенциально пригодные для повторного использования в качестве вторичных материальных ресурсов является достаточно актуальным в настоящее время при решении вопросов устойчивого развития промышленности, определения политики сбережения материалов и уменьшения энергетических затрат, а также обеспечения экологической и социальной безопасности регионов. Общий экономический эффект от использования отходов металлургического производства в регионе определяется как совокупность экологического, социального и научно-технического аспектов (Рисунок 1).[1]

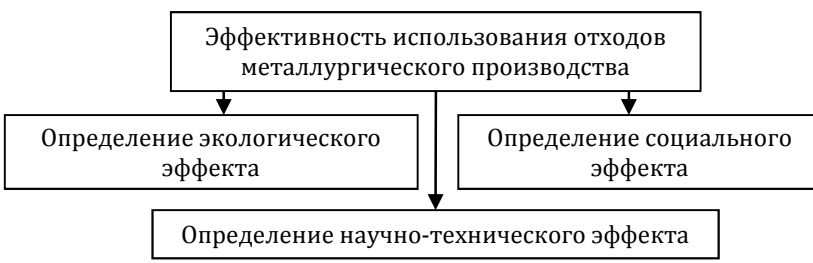


Рисунок 1 – Определение эффективности использования отходов металлургического производства в регионе

Характеризуя данную схему комплексной оценки эффективности использования отходов металлургического производства необходимо проанализировать регион Липецкой области где сосредоточен металлургический гигант НЛМК, который ежегодно производит около 6 млн. тонн отходов.

[1] Г.Г. Лунев. Методологические основы комплексного использования вторичных строительных ресурсов Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 1, январь – февраль 2014 http://publ.naukovedenie.ru

Новолипецкий металлургический комбинат является лидирующим международным производителем высококачественной стальной продукции с вертикально-интегрированной моделью бизнеса, который объявил о начале реализации третьего этапа Экологической программы, рассчитанного на период до 2020 года, что позволит продолжить работу по минимизации воздействия на окружающую среду и достигнуть уровня наилучших экологических стандартов в мировой металлургии. Динамика накопления отходов на шлаковом отвале НЛМК представлена на рисунке 2.

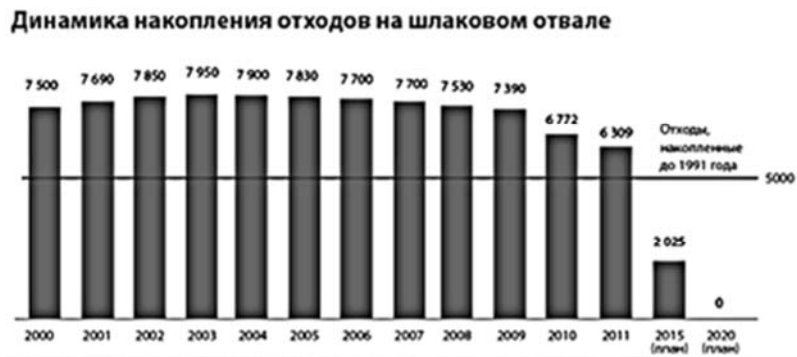


Рисунок 2 - Динамика накопления отходов на шлаковом отвале НЛМК[1]

Комбинат ведет работу над проектами переработки сталеплавильных шлаков на липецкой производственной площадке, которые позволят кардинально улучшить экологическую обстановку в городе. Планируется к 2020 году полностью перерабатывать накопленные отходы на шлаковом отвале рекультивацией территории.

Шлаки являются ценным сырьевым ресурсом для производства многих строительных материалов и, прежде всего портландцемента. Использование доменных шлаков как активного компонента цемента позволяет существенно увеличить его выпуск.

Одним из основных критериев при выборе направления использования промышленных отходов является достигаемый экономический эффект. В производстве строительных материалов экономический эффект утилизации 1 т твердых отходов Эуд определяют как разность суммарных удельных приведенных затрат на изготовление аналогичных материалов из традиционного сырья и эксплуатацию

[1] Источник: ТПП Липецкой области. Переработка отходов производства и потребления 12 сентября 2013г.

отвалов и затрат на производство аналогичных материалов из отходов промышленности (городского хозяйства):

$$Эуд = (n_1/a)\ (C_1, + n_2C_2 - C_3) + E_н\ (K_1, + n_2K_2 - K_3), \qquad (1)$$

где: C_1 и C_3 — себестоимости строительных материалов соответственно из традиционного и утилизируемого сырья; C_2 — ежегодные затраты на содержание отвалов и транспортировку побочных продуктов; n_1, — коэффициент, учитывающий долю затрат на данный вид материала в общих затратах на сырье и материалы в себестоимости конструкции; n_2 —- коэффициент, учитывающий частичную или полную ликвидацию отвалов, $n_2 = 0{,}3—1$; K_1 и K_3 — удельные капитальные вложения на производство соответственно строительных материалов из традиционного и утилизируемого сырья; K_2 — капитальные вложения на сооружения отвалов; Ен — нормативный коэффициент окупаемости капитальных вложений; а — удельный расход утилизируемого сырья на единицу продукции.

Ввод доменных шлаков в сырьевую смесь строительного материала увеличивает производительность печей и снижает расход топлива на 15%. При использовании доменных шлаков для производства шлакопортландцемента снижаются топливно-энергетические затраты на единицу продукции почти в 2 раза, а себестоимость — на 25 — 30%. Кроме того, шлак как активная добавка значительно улучшает ряд строительно-технических свойств цемента.[1] Сейчас шлак в основном реализуется на территории Липецкой области в дорожном и цементном производствах, небольшая часть поставляется в Тамбовскую область. Существуют варианты использования шлака при производстве некоторых кремниевых удобрений, и железобетонных изделий.[2]

Калашникова И.В.
Липецкий государственный технический университет, ЛГТУ
Научный руководитель – Новак М.А., к.э.н., доц.

Проблема периодичности государственного стратегического планирования

Российское государство в последнее десятилетие предпринимает активные действия по построению эффективной системы государственного управления экономикой. Качественно новый уровень фор-

[1] Л.И. Дворкин, О.Л. Дворкин Строительные материалы из отходов промышленности.
[2] НЛМК предлагает новые проекты безопасной переработки промышленных отходов. 4 декабря 2014 г.

мируемой системы государственного экономического управления получил отражение в самом ее названии – «система стратегического управления». Правда, переход к стратегическому управлению социально-экономическим развитием связывается российским государством не только с высокими колебаниями внешней среды функционирования экономики, но и с необходимостью решения назревавших долгие годы серьезных внутриэкономических проблем, о чем говорит Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, в которой было предусмотрено формирование системы стратегического управления.[1] Согласно Концепции 2020 достижение поставленных в ней задач социально-экономического развития, требующее стратегическое управление, осуществляется в условиях таких долговременных вызовов, перед которыми оказалась российская экономика, а также негативные тенденции в развитии человеческого потенциала и исчерпания потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития. В настоящее время необходимостью создания системы стратегического управления социально-экономическим развитием объясняется и потребностью формирования адекватных ответов на текущие вызовы (санкции Запада из-за событий в Крыму и на Донбассе в 2014 году, снижение мировых цен на нефть в конце 2014 года и др.).

План развития экономики страны в целом, как показывает анализ сложившиеся в практике планирования социально-экономического развития, состоит из ряда самостоятельных документов, делящихся на документы целеполагания, прогнозирования и планирования. Государственные программы разрабатываются на федеральном уровне, но не являются документами планирования развития экономики РФ в целом, в связи с чем документы прогнозирования также не выделяются. Стратегическое государственное планирование социально-экономического развития России предполагает корректировку плана развития экономики страны по мере изменения условий этого развития. Так, согласно Закону № 172-ФЗ стратегия социально-экономического развития РФ разрабатывается каждые шесть лет (п. 1, ст. 16). О периодичности разработки и импульсе для корректировки основных направлений деятельности Правительства РФ в Законе не сообщается. Таким образом, в соответствии с Законом разработка документов планирования развития РФ осуществляется периодически, т.е. без связи с изменениями условий, требующими замены документа, а их корректировка по мере изменения соответствующих условий отдается на усмотрение Правительства РФ. Концепция 2020, показы-

[1]Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., от 17 ноября 2008 г. №1662-р (далее - Концепция 2020).

вает, что никакой реальной корректировки соответствующих документов планирования внутри период их действия в связи с изменениями условий.

Например, в течение 2014 года произошла вереница изменений условий социально-экономического развития РФ, очевидным образом требовавших корректировка плана развития РФ, т.е. составляющих документов стратегического планирования. Так, очевидно, что уже само воссоединение Крыма с Россией в конце марта 2014 года должно было вызвать корректировку документов планирования социально-экономического развития РФ, действовавших на тот момент, хотя бы потому, что оно означало изменение плана регионального развития страны. Однако соответствующих корректировок произведено не было, по крайней мере, об этом свидетельствуют официальные версии соответствующих документов, находящиеся в открытом доступе.

В системе государственного стратегического планирования социально- экономического развития действует определенная система сокрытия отсутствия корректировок документов стратегического планирования. Можно найти версии соответствующих нормативно-правовых актов, содержащие более поздние изменения и дополнения.

Таким образом, в системе государственного управления социально-экономическим развитием РФ наблюдается очевидное противоречие между заявленным качеством управления, соответствующим определению «стратегическое», и действующей системой разработки и корректировки документов стратегического планирования, в рассмотренном выше случае – документов планирования развития страны в целом. Стратегическому управлению соответствует непрерывное планирование, состоящее в корректировке плана функционирования управляемого объекта по мере выявления факторов его функционирования.[1]

Из сказанного следует, что отсутствие корректировки официальных документов государственного стратегического планирования развития экономики страны и ее элементов равносильно нереальности соответствующих документов. Нереальность государственных планов приводит к том, что лица, желающие сформировать актуальную картину государственного исследования развития экономики страны и ее элементов, например, ученые, представители общественных организаций, несут соответствующие дополнительные затраты. Они возникают в связи с поиском и получением доступа к дополнительным источникам информации, содержащим сведения, необходимые для корректировки картины, представленной в документах

[1]Бухвальд Е.М. Система стратегического планирования как ключевой инструмент. http://elib.spbstu.ru/d1/2/4655.pdf.

стратегического планирования, и для самостоятельной ее корректировки.

В настоящее время в научном сообществе признается необходимость постоянной корректировки документов стратегического планирования, составляемых на долгосрочный период. Так, И.В. Петров обосновывает переход к ежегодной корректировке стратегий социально-экономического развития всех уровней государственного управления (стратегия социально-экономического развития РФ разрабатывается на период, не превышающий периода, на который разрабатывается прогноз развития РФ, а последний разрабатывается на двенадцать и более лет). Прежде всего, с необходимостью учета в них стремительных перемен, происходящих в окружающем мире и жизни страны.[1] Однако ежегодная периодическая корректировка долгосрочных документов стратегического планирования не способна решить проблему их реальности. Сам же подход к решению проблемы реальности документов стратегического планирования социально-экономического развития РФ, состоящий в сокращении периода планирования, заслуживает внимания. Представляется, что первоначально в нашей стране может быть введена система ежеквартальной периодической корректировки документов государственного стратегического планирования социально-экономического развития.

Коробова Е.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Ульяновский филиал
Научный руководитель – Зырянова У.П., к.б.н., доц.

Анализ внешней среды организации (на примере ООО «Тон-Авто»)

Любая организация находится и функционирует в среде, именно влияние среды определяет дальнейшую стратегию развития компании, корректирует ее действия, задачи.[2]

ООО «Тон-Авто» представляет собой развивающуюся компанию, которая вышла на автомобильный рынок в октябре 2007 г. Ее главной целью является предоставление на автомобильном рынке мак-

[1] Петров И.В. Закон о стратегическом планировании: согласованность государственного и муниципального стратегического планирования. http://2014.forumstrategov.ru/upload/documents/Petrov_1/10.pdf.
[2] Лапыгин Ю.Н. Теория организации: Учеб. пособие. М., 2012. 311 с.

симально полный комплекс услуг, связанных с продажей автомобилей марки Toyota, а также их техническим обслуживанием.

Для анализа внешней среды используется такой метод как PEST-анализ. В табл. 1 показаны изменения макросреды.

Таблица 1 - PEST-анализ факторов макросреды

P – политика	E – экономика
1. Законодательство, регулирующее деятельность автосалонов, не подвергается изменению. 2. Отсутствует жесткое государственное регулирование деятельности. 3. Отсутствует государственного регулирования конкуренции в отрасли.	1. Нестабильность ставки рефинансирования и курса национальной валюты. 2. Уровень безработицы по-прежнему высок, темп снижения безработицы в Ульяновске за 2013 год и составил 13%. 3. Стабильные цена на энергоресурсы, их изменения не значительны.
S – социология	T – технология
1. Снижение численности трудового населения отрицательно влияет на спрос на автотовары. 2. С каждым годом увеличивается уровень потребления автотоваров. По данным Росстата в 2013 году практически каждая вторая семья имеет автомобиль.	1. Медленное (но зато стабильное) развитие новых технологий. Например, модельный ряд автомобилей Volkswagen пополнился на 2 автомобиля, модельный ряд автомобилей Mazda - на 3 автомобиля, в 2014 году произошло обновление моделей автомобилей Subaru (Subaru BRZ и Legacy), также была выпущена новая модель Volkswagen Jetta. 2. Появляются новые технологические продукты. Например, в 2014 году на рынке IT-технологий вышла программа быстрой автоматизации маркетинговой деятельности торговых компаний «Marketing Analytic5».

Таким образом, в данной ситуации сложно делать какие-либо прогнозы, зато можно отметить две тенденции, которые будут иметь место в любом случае: рост цен на автомобили и доступность автокредитов. Продажи автомобилей могут упасть в 2016 г. на 20% и более. В ноябре продажи автомобилей в России сократились на 28%, что на 5% больше, чем в октябре. Ухудшение ситуации произошло летом, когда в Россию привезли иномарки по новым - повышенным - ценам с учётом пошлин и девальвации рубля. Лидерами будут становиться производители, которые имеют собственные заводы в России. Автопроизводителям и дилерам придется больше думать не о продвижении продукции и технологических инновациях, а о том, как справиться с дефицитом ликвидности, ростом расходов, а также с падением продаж и скоплением машин на складах. Возможно также сокращение импорта автомобилей (производители, несмотря на выпуск новых

моделей автомобилей, сокращают производство по всему миру), поэтому, постепенно объемы импорта могут замещаться автомобилями российского производства.

Для того, чтобы проанализировать перспективные стратегические направления развития предприятия следует воспользоваться SWOT-анализом.

Таблица 2 - Матрица сильных и слабых сторон в сочетании с угрозами и возможностями

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Стабильное положение на рынке. 2. Высокое качество товаров. 3. Разумная ценовая политика. 4. Устоявшийся бренд, чье имя синонимично высочайшему качеству и непрерывному совершенствованию. 5. Конкурентное преимущество, заключающееся инновационном технологическом развитии. 6. Вклад в защиту окружающей среды. 7. Полное устранение потерь на производстве благодаря системе «точно в срок».	1. Пассивная рекламная компания. 2. Низкий уровень организационной культуры. 3. Небольшой опыт работы на ульяновском рынке.
Возможности	**Угрозы**
1. Рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей. 2. Появление молодого квалифицированного персонала. 3. Увеличение доли рынка. 4. Расширение ассортимента товара и услуг. 5. Колебание цен на энергоносители.	1. Жесткая конкуренция на данном рынке. 2. Возникновение новых потребностей клиентов в более совершенных услугах, технологиях. 3. Колебание цен на энергоносители.

Таким образом, главной угрозой фирмы является жесткая конкуренция на рынке; основной возможностью - расширение ассортимента товара и услуг, рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей; к основным сильным сторонам относится сложившиеся впечатление у покупателей о компании, разнообразие услуг, высокое качество товара; к основным слабым сторонам - пассивная рекламная компания.

ООО «Тон-Авто» представляет собой успешную организацию, которая даже в кризис смогла удержать свои позиции на рынке. Кроме того, в этом году она заняла перовое место в России по продажам среди других автомобильных салонов-дилеров Toyota, так как успешная политика компании смогла обеспечить выполнение и увеличение плана продаж в 2015 г. Также происходит обновление модельного ряда: в 2016 г. будет обновлены такие модели как Camry и Corolla.

В связи с тем, что конкурентная позиция предприятия оценивается как сильная, а возможности роста рынка его продукции можно считать умеренными, то для автосалона ООО «Тон-Авто» наиболее приемлемой является стратегия концентрированного роста, т.е. стратегия усиления позиции на рынке и стратегия расширения рынка.

Взаимодействие с внешней средой может вестись по нескольким направлениям.

1. Привлечение партнеров для создания совместных услуг (банковские карты с услугой cash back).
2. Создание дисконтных карт, которыми можно воспользоваться у партнеров.
3. Заключение контрактов с частными владельцами парковочных мест.

Карты с функцией cash back – это карты, при оплате которых клиенту обратно на счет возвращается определенный процент от суммы совершенной им покупки. Такие карты могут быть выданы покупателю автомобиля Toyota со сроком службы до трех лет. Данная услуга может предоставляться банком-партнером. Возврат части средств будет осуществляться за оплату топлива, за покупки в прилегающих к заправкам магазинах. Также возможен возврат средств за использование услуг автомоек. Процент возврата средств может достигать до 10%. Использование карт будет полностью оплачиваться ООО «Тон-Авто», что станет очень выгодным решением при выборе автомобиля в пользу Toyota.

Создание дисконтных карт, дающих право приобрести товар или услугу партнера, будет дополнительным бонусом к покупке нового автомобиля. Партнерами в данном случае может выступать любая организация (например, магазины одежды, бытовой техники в торговых центрах, кафе, рестораны и т.д.)

ООО «Тон-Авто» имеет место придерживаться стратегии стимулирования сбыта, заключая контракты с частными владельцами парковочных мест. Смысл таких контрактов может сводиться к следующему: предлагая покупателю приобрести автомобиль Toyota, компания также обеспечит его скидкой на оплату стоянки на конкретной парковке, с которым ООО «Тон-Авто» заключило соглашение.

Данными методами будет формироваться привязанность клиентов к автомобилям Toyota.

Последняя рекомендация связана с демонстрацией высокого уровня социальной ответственности. Маркетинговые исследования показывают, что молодежь оказывает предпочтение более именитым мировым брендам, поэтому компания может поддерживать стипендиальные фонды для предоставления возможности получения образования талантливыми студентами. Это не только обеспечит органи-

зацию перспективными кадрами, но и будет способствовать созданию позитивного имиджа социально ответственной в регионе компании.

Еще одним способом использования талантливой молодежи – это проведение кейс-чемпионатов (например, так поступает Unilever). Чемпионаты помогают найти оригинальные и эффективные решения проблем организации, затратив при этом минимум ресурсов.

Данные рекомендации могут повысить эффективность работы автосалона.

Лаврентьева В.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

Роль национальных нефтяных компаний в современной экономике

На современном этапе развития экономики национальные нефтяные компании с полным или частичным государственным участием оказывают существенное влияние на течение экономических процессов в мировом хозяйстве. В отличие от частных корпораций, стремящихся к максимизации отдачи на капитал акционеров, национальные компании не только обеспечивают энергетическую безопасность и стабильность на нефтегазовых рынках, но и ставят перед собой многоплановые социально-экономические и политические задачи, тем самым действуя в интересах своего государства.

Рассмотрим роль национальных компаний нефтегазового сектора в создании стоимости и повышении социально-экономической эффективности. По разным оценкам, большая часть современной мировой добычи нефти и природного газа находится под контролем государственных компаний.

В рейтинге Energy Intelligence Petroleum Intelligence Weekly Ranks World's Top 50 Oil Companies положение тройки лидеров Saudi Aramco, NIOC и Exxon Mobil за последние годы не изменилось. Первые две компании являются национальными в стопроцентной государственной собственности.

Таблица 1-Рейтинг крупнейших нефтяных компаний мира

Рейтинг		Компания	Страна	Доля государственной собственности (%)
2013	2012			
1	1	SaudiAramco	Саудовская Аравия	100
2	2	NIOC	Иран	100
3	3	ExxonMobil	США	–
4	4	CNPC	Китай	100
5	5	PDV	Венесуэла	100
6	6	BP	Великобритания	–
8	10	Gazprom	Россия	50,0023
15	16	Lukoil	Россия	–
16	19	Rosneft	Россия	75,16
17	17	QP	Катар	100

В последние годы национальные компании рассматриваются в качестве международных игроков, которые конкурируют с нефтяными компаниями других стран и стремятся расширить свое присутствие за рубежом. Это стремление, зачастую, отражается и на внешней политике государства в целом. Также национальные нефтяные компании принимают участие в широкомасштабных инвестиционных проектах международного уровня. Они вносят вклад в формирование и развитие инфраструктуры нефтяного сектора, расширение технологических возможностей, внедрение передовых технологий и ноу-хау как в нефтяной сфере, так и в смежных отраслях.

Существенной причиной вмешательства государства в деятельность нефтяного сектора является конфликт интересов участников нефтяных проектов. Если речь идет о разработке новых месторождений, то в этом случае затрагиваются интересы той страны, на чьей территории будет проводиться добыча, и интересы международных частных корпораций, оперирующих на данной территории. В этом случае государственные нефтяные компании играют роль субъекта, контролирующего эксплуатацию запасов углеводородов, а также обеспечивающего энергетическую безопасность страны.

Имея поддержку государств, национальные компании приобретают полномочия для осуществления необходимых действий по рациональному и эффективному использованию энергии. Эти компании расширяют свой традиционный нефтяной бизнес за счет создания проектов по разработке и эксплуатации возобновляемых и альтернативных источников энергии.

Участие государства в нефтяном комплексе положительно влияет на развитие экономики страны в целом. Если доходы, получаемые от эксплуатации нефтяных месторождений, вкладываются в здравоохранение, образование, развитие национальной инфраструктуры,

модернизацию нефтяной и нефтехимической отрасли, то они способны оказать значительный экономический и социальный эффект на развитие страны. Примером такого влияния может служить ОАЭ, где высокие темпы роста и ВВП на душу населения обеспечены целесообразным использованием государством нефтяных запасов.

Еще одной важной особенностью национальных нефтяных компаний является стимулирование процесса локализации производства в стране, который в свою очередь создает основу для экономической диверсификации. Стоит отметить, что такая политика в нефтяной сфере взаимосвязана и с другими отраслями. В большинстве случаев разработка технологий в области нефтяного сектора стимулирует развитие смежных отраслей, поставляющих нефтяной сфере товары и услуги. Существует и обратная ситуация, когда подобные связи в стране развиты слабо и промежуточные товары импортируются из-за рубежа. В этом случае диверсификация не происходит, а страна попадает в сырьевую ловушку.

В мире наблюдается тенденция приватизации национальных нефтяных компаний. Этот процесс необходим для повышения эффективности функционирования предприятий, улучшения состояния государственных финансов и снижения инфляции. Но в связи с этим возникает проблема создания эффективной модели управления нефтяными компаниями.

Нефть выступает стратегическим продуктом, который можно использовать в качестве экономического или политического оружия, поэтому существует опасность в оставлении его в руках рынка. Таким образом, существование национальных компаний в странах с не до конца отлаженной рыночной экономикой является необходимым условием для ее эффективного функционирования.

Частные нефтяные компании в отличие от национальных быстро эксплуатируют нефтяные резервы, гонятся за краткосрочной прибылью и игнорируют интересы страны. Именно тот факт, что национальные компании ставят перед собой некоммерческие задачи, является их ключевым достоинством.

По нашему мнению, оптимальным вариантом решения данной проблемы будет являться гармоничное сочетание частной и государственной собственности в нефтяной компании. Такой синтез, с одной стороны, позволит государству определять стратегию деятельности и развития компаний, обеспечивать контроль над рациональным использованием ресурсов. С другой стороны, частные собственники, имеющие опыт в вопросах рыночного регулирования, будут способствовать эффективному и прибыльному ведению бизнеса в нефтяной сфере с помощью рыночных механизмов.

Миллер А.К.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель – Коротина Н.Ю., к.э.н., доц.

Экономическое обоснование взаимосвязи эффективности использования материальных затрат и прибыли от продаж металлургического производства

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России. Металлургическое производство является материалоёмким, что определяет важность анализа материальных затрат и их влияния на величину прибыли от продаж.

Для наблюдения данного влияния использовались показатели отчетности ОАО «ММК» за двухлетний период по выпускаемым видам продукции (табл.1).

Таблица 1 – Основные показатели ОАО «ММК» по видам продукции

Показатель	Сортовой прокат		Листовой прокат г/к		Толстый лист (стан 5000)		Листовой прокат х/к	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Количество, тыс. тонн	1814	1827	4647	5403	843	924	1509	1441
Цена, тыс. руб\тонна	18,72	19,9	21,64	23,88	30,5	34,79	6,09	5,51
Выручка, млн рублей	33964	36351	100574	129015	25750	32142	9189,8	7939,9
Себ-сть единицы, тыс. руб./ тонна	17,4	18,3	20,32	21,6	28,75	32,0	5,37	4,79
Себ-сть продаж отчетного года по себ-сти предыдущего, млн рублей	-	31789,8	-	109788,96	-	26565	-	7738,17

Проанализировав таблицу 1 можно сделать вывод, что экономическая политика управления затратами и объемом для ОАО «ММК» – обоснована. В целом по предприятию и отдельным изделиям выручка выше себестоимости продаж.

Сравнительный анализ себестоимости продаж отчетного 2014 года в оценочных показателях себестоимости продаж по уровню 2013 года позволил определить перерасход по изделию «сортовой прокат» в сумме 1644,3 млн. рублей. Данная тенденция оценивается отрицательно, предприятию необходимо пересмотреть политику затрат на выпуск данного изделия.

Аналогичная ситуация наблюдается также по изделиям «листовой прокат г/к» - 6915,84 млн рублей, «толстый лист – стан 5000» - 3003 млн рублей.

Активная (эффективная) позиция наблюдается по изделию «листовой прокат х/к», где снижение себестоимости достигает 835,78 млн рублей, что, возможно, вызвано снижением расхода материалов на единицу изделия или заменой одного материала другим.

Источниками информации для анализа себестоимости продукции являются: форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» и форма 5 «Приложение к балансу годового отчета предприятия». В составе себестоимости продукции входят материальные затраты, оплата труда, амортизация и т.д.

На основании данных предприятия ОАО «ММК» проанализируем затраты на 1 рубль продаж по разным видам продукции (табл. 2).

Таблица 2 – Затраты на 1 рубль продаж ОАО «ММК»

Показатель	Сортовой прокат		Листовой прокат г/к		Толстый лист (стан 5000)		Листовой прокат х/к	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Кол-во, тыс. тонн	1814	1827	4647	5403	843	924	1509	1441
Цена, тыс. руб./тонна	18,72	19,9	21,64	23,88	30,55	34,79	6,09	5,51
Выручка, млн рублей	33964	36351	100574	129015	25750	32142	9189,81	7939,91
Себестоимость продаж, млн рублей	31563,6	33434,1	94427,0	116704,8	24236,25	29568	8087,22	6902,39
Себестоимость единицы, тыс. руб./ тонна	17,4	18,3	20,32	21,6	28,75	32,0	5,37	4,79
Затраты на 1 рубль продаж, коп	0,93	0,92	0,94	0,9	0,94	0,92	0,88	0,86

Как видно из таблицы 2 затраты на 1 рубль продаж по каждому виду выпускаемой ОАО «ММК» продукции снижаются из года в год. В результате снижения себестоимости отдельных видов продукции за обследуемый период произошло изменение структуры продукции и анализируемый показатель уменьшился. Это является результатом увеличения удельного веса более рентабельных видов продукции, имеющих сравнительно низкий уровень затрат на рубль продукции («сортовой прокат» и «толстый лист – стан 5000»).

Удельный вес материальных затрат составляет около трех четвертей затрат на производство продукции. Отсюда следует, что экономия материальных затрат в решающей степени обеспечивает снижение себестоимости продукции, а значит, увеличение прибыли и повышение рентабельности.

Материальные затраты ОАО «ММК» в 2013 году составили 169 977 млн. рублей, а в 2014 году – 177 773 млн. рублей, рассмотрим их структуру подробнее (табл. 3).

Таблица 3 – Структура материальных затрат ОАО «ММК»

Наименование показателя	2014 год		2013 год	
	млн. руб.	проц.	млн. руб.	проц.
Материальные издержки, всего	177 733	100	169 977	100
Сырье и материалы	143 064	80,5	136 315	80,2
Работы и услуги	12 718	7,16	13 321	7,8
Топливо	16 233	9	15 247	9
Энергия	5 718	3,34	5 094	3

Как видно из данных таблицы 3 в 2014 году на 0,15% возросли затраты на сырье и на 0,4% затраты а энергию. При этом предприятию удалось снизить на 0,64% затраты на работы и услуги промышленного характера. Рост себестоимости единицы по всем видам продукции в 2014, в сравнении с 2013 годом не превышает 10%, а по виду «листовой прокат» себестоимость единицы изделия сократилась на 11%.

На предприятии ОАО «ММК» несмотря на то, что по ряду видов продукции себестоимость увеличилась, в то же время затраты на 1 рубль продаж уменьшаются, поскольку выручка за 2014 год составила 40 670 млн. рублей, и в сравнении с выручкой за 2013 год (10 136 млн. рублей), то есть увеличилась в 4 раза, чему способствовала благоприятная конъюнктура на сырьевых рынках.

Морев Е.А.
ФБГОУ ВО Липецкий государственный технический университет
Научный руководитель – Гончарова М.А.., д.т.н. проф.

Оценка экономической эффективности технологии активированных цементных тампонажных композиционных материалов

На сегодняшний день сущность заделки дефектных мест способом цементации заключается в том, что в процессе длительного пропускания через трещины цементно-тампонажных смесей с высоким содержанием воды, цемент постепенно выпадает в осадок в трещинах, закупоривая дефектные места.

Для снижения затрат и улучшения качества работ по заделке трещин в вертикальных стыках крупнопанельных зданий, а также в железобетонных ограждающих конструкциях защитных сооружений были проведены основные экспериментальные исследования по разработке новых составов активированных цементных тампонажных композиционных материалов (ЦТКМ) с ферромагнитным наполнителем из отходов промышленных производств с двухэтапной магнитной обработкой (сначала воды, затем водно-цементных систем смесей) под воздействием внешнего локального магнитного поля. [1]

Для расчета эффективности использования разработанной технологии необходимо учесть следующие основные принципы: метод сравнительной экономической эффективности; сопоставимость сравниваемых вариантов; учет фактора времени; учет ограничений по ресурсам; учет фактора неопределенности.

Анализ влияния различных факторов на оценку эффективности технологии активированных цементных тампонажных композиционных материалов (ЦТКМ) представлен на рисунке 1.

Эффективность выбранной технологии оценивается рядом факторов, таких как снижение прямых, единовременных, эксплуатационных затрат, решение экологических проблем.

Проведенные в процессе основных экспериментальных исследований оценки эффективности тампонажных составов, а также эффективности использования ЦТКМ выявлен прежде всего, прирост прочности на 15-20 %, снижение воздухопроницаемости в пределах от 29 до 36 %;

[1] Бочарников А.С. Композиционные материалы на основе водных активированных для инъекционного уплотнения бетона ограждающих конструкций // Строительные материалы. 2015. № 5. С.31.



Рисунок 1- Оценка эффективности технологии цементных тампонажных композиционных материалов (ЦТКМ)[1]

Эффективность применения тампонажных работ по инъекционному уплотнению трещин в железобетонных конструкциях оценивается методом сопоставления технико-экономических показателей по вариантам. Для обеспечения сопоставимости технико-экономические показатели относят на общую для сравниваемых вариантов единицу измерения. Например, при оценке вариантов конструкций каркасов показатели рекомендуется определять в расчете на 1 м^3 цементно - тампонажных смесей.

Критерием экономической эффективности при сопоставлении взаимозаменяемых конструкций (отвечающих требуемым эксплуатационным качествам, имеющих соизмеримые сроки службы и равную прочность) является минимум приведенных затрат, состоящих из себестоимости строительно-монтажных работ или эксплуатационных расходов C_i и капитальных вложений или стоимости фондов K_i, при-

[1] А.Н. Асаул, Ю.Н. Казаков, Н.И. Пасяда, И.В. Денисова Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России. СПб, 2005. 563 с.

веденных к годовым с учетом установленного нормативного коэффициента капитальных вложений в строительство.[1]

$$C_i + E_н K_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

Ci – себестоимость строительно-монтажных работ;
$E_н$ – 0.08÷0.15
K_i - капитальные вложения.

Определение лучшего варианта производиться на основе анализа совокупных стоимостных и натуральных показателей. В группу стоимостных показателей включаются: полные приведенные затраты, затраты на строительство (прямые и накладные расходы), затраты на эксплуатацию, а также результаты в стоимостной оценке. В число натуральных показателей включаются: показатели расхода строительных материалов, расход воды и электроэнергии, показатели трудозатрат при изготовлении. Наряду с натуральными показателями в количественной форме целесообразно учитывать и качественные параметры.

Москова Ю.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель – Боровкова Ю.В., к.э.н., доц.

Взаимосвязь использования фонда оплаты труда и прибыли от продаж ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод»

В современных условиях задача повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, выполнение социальных задач, повышение качества жизни населения, обеспечение его занятости являются актуальными.

Прибыль характеризует финансовый результат предприятия и является показателем, который отражает эффективность организации и управления производства, включает его составляющую - трудовой потенциал.

Важнейшим фактором увеличения прибыли является построения эффективной системы стимулирования труда. Производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, ква-

[1] Руководство по определению экономической эффективности использования новой техники, изобретений и рационализаторских предложений в производстве строительных конструкций и деталей из сборного железобетона. М., 1981. 208 с.

лификации, дисциплины, реализации системы мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

По обследуемому предприятию данные об изменениях прибыли и оплаты труда приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Данные об изменениях прибыли и оплаты труда ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод».[1]

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	4 405 057	4 422 340	4 800 304
Среднесписочная численность, чел.	2 678	2 472	2 358
В том числе Среднесписочная численность ППП, чел.	2 623	2 421	2 314
ФЗП всего по предприятию (включая несписочный состав), тыс.руб.	824 695	861 830	931 088
Среднемесячная зарплата, руб.	25 565	28 980	32 835

Данные о структуре фонда оплаты труда необходимы для разработки политики в области заработной платы и заключения коллективных трудовых соглашений – таблица 2.

Таблица 2 - Данные о структуре фонда оплаты труда ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод».[2]

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего, тыс. руб.	824695	872789,1	931087,6
Основная заработная плата, тыс. руб.	821676	859649,4	929090,7
Выплаты социального характера, тыс. руб.	9992,9	10959,3	9761,9

Источниками информации для проведения анализа фонда оплаты труда являются: документы учета личного состава, данные о начислениях и выплатах заработной платы (штатное расписание, табель учета использования рабочего времени, расчетно-платежные ведомости, лицевые счета, акт о приемке работ, выполненных по трудовому договору; и другие аналогичные документы);формы бухгалтерской отчетности; документы синтетического и аналитического учета (главная книга; оборотно-сальдовые ведомости)[3], бизнес-планы, сметы и другие документы, отражающие значения фонда оплаты труда.

[1] Данные об изменениях прибыли и оплаты труда ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод». Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3306&type=3 (Дата обращения: 08.03.2016)

[2] Данные о структуре фонда оплаты труда ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод». Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3306&type=3 (Дата обращения: 08.03.2016)

[3] Волгин Н.А. Доходы населения и оплата труда в современной России 2011. С. 220-222.

На основе данных табл. 1 проанализируем изменения ФОТ за 3 года.

$$ФОТ_{2012} = 25\,565 * 2\,678 * 12 * 20\% = 16\,431\,136{,}8 \text{ руб.}$$

$$ФОТ_{2013} = 28\,980 * 2\,472 * 12 * 20\% = 17\,193\,254{,}4 \text{ руб.}$$

$$ФОТ_{2014} = 32\,835 * 2\,358 * 12 * 20\% = 18\,581\,983{,}2 \text{ руб.}$$

Для расчетов найдем темп роста ФОТ.

$$Тр_{2013} = \frac{17\,193\,254{,}4}{16\,431\,136{,}8} * 100\% = 104\%$$

$$Тр_{2014} = \frac{18\,581\,983{,}2}{17\,193\,254{,}4} * 100\% = 108\%$$

Анализ расходов на оплату труда за 3 года показывает, что за счет уменьшения численности работников соответственно увеличивается и среднемесячная зарплата работников. Ежегодный рост среднемесячной заработной платы по сравнению с предыдущим годом увеличился на 13 процентов(28 980/25 565*100%; 32 835/28 980*100%), т.е. в производстве используется система стимулирования с целью поддержки высоких темпов роста производства.

На основе данных таблицы 2 проанализируем структуру фонда оплаты труда.

В структуре фонда оплаты труда основная заработная плата за все три года составляет более 95%, а выплаты социального характера не превышают и 5%. Это свидетельствует о том, что предприятию следует обратить внимание на политику социальных выплат рабочих предприятия в целях закрепления кадров.

Далее необходимо проанализировать соотношение между темпами роста выработки и фонда оплаты.

Рассчитаем среднюю заработную плату одного рабочего за год:

$$\overline{ЗП}_{2012} = \frac{824\,695}{2\,678} = 307{,}95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{ЗП}_{2013} = \frac{861\,830}{2\,472} = 348{,}64 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{ЗП}_{2014} = \frac{931\,088}{2\,358} = 394{,}86 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, средний уровень заработной платы в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 40,69 тыс. руб. (348,64-307,95), а в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 46,22 тыс. руб.(394,86-348,64). То есть в анализируемом периоде произошел рост средней заработной платы на 13,6 процента(46,22/40,69*100%).

Изменение среднего заработка рабочего за определенный отрезок времени характеризуется его индексом (ІЗП):

$$\text{ИЗП} = \frac{\text{ЗП1}}{\text{ЗП0}} \quad (1)$$

где ЗП1 - средняя заработная плата;

ЗП2 – средняя плата в базисном периоде.

$$\text{ИЗП}_{2013} = \frac{348,64}{307,95} = 1,1$$

$$\text{ИЗП}_{2014} = \frac{394,86}{307,95} = 1,3$$

Аналогичным образом рассчитывается индекс производительности труда (ИПТ):

$$\text{ИПТ} = \frac{\text{ПТ1}}{\text{ПТ0}} \quad (2)$$

где ПТ1 – производительность труда за отчетный период;

ПТ0 – производительность труда в базисном периоде.

Объем выпущенной продукции за 2012 год - 3 930 869,1 тыс. руб., за 2013 год - 3 277 079,6 тыс. руб., за 2014 год - 4 146 867, 6 тыс. руб.Согласно данных следует, что:

$$\text{ПТ}_{2012} = \frac{3\,930\,869,1}{2\,678} = 1\,467,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ПТ}_{2013} = \frac{3\,277\,079,6}{2\,472} = 1\,325,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ПТ}_{2014} = \frac{4\,146\,867,6}{2\,358} = 1\,758,6 \text{ тыс. руб.}$$

Определим индекс производительности за два года:

$$\text{ИПТ}_{2013} = \frac{1\,325,7}{1\,467,8} = 0,9$$

$$\text{ИПТ}_{2014} = \frac{1\,758,6}{1\,467,8} = 1,1$$

Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы определяем по формуле:

$$\text{К} = \frac{\text{ИПТ}}{\text{ИЗП}} \quad (3)$$

где ИПТ - индекс производительности труда;

ИЗП – индекс заработной платы.

$$\text{К}_{2013} = \frac{0,9}{1,1} = 0,82$$

$$\text{К}_{2014} = \frac{1,1}{1,3} = 0,85$$

Приведенные данные свидетельствуют, что вместе с ростом производительности труда наблюдается рост заработной платы, что экономически оправдано.

Основным видом оплаты труда является заработная плата, а доплаты, которые тесно взаимосвязаны с прибылью предприятия от продаж, являются стимулирующим фактором.

Негативная тенденция к снижению одного из факторов ведет автоматически к снижению второго, то есть если на предприятии не выстроена эффективная система стимулирования труда работников этого предприятия, то это автоматически скажется на эффективности деятельности.

Насырин А.О.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Опыт иностранных государств в сфере налогового администрирования

В практике функционирования системы налогового контроля западных стран можно найти немало ценного и полезного. Однако, применяя и используя их опыт эффективного налогового администрирования, в целях улучшения системы налогового контроля в своей стране, обязательно следует учитывать российскую специфику состояния экономики и традиции населения. В связи с этим, проблема перенятия опыта зарубежных стран в сфере налогового администрирования является крайне актуальной.

В зарубежных странах к налоговому контролю подходят несколько иначе, так, созданы специальные органы государственной власти, выполняющие управленческие функции, которые именуются органами налогового администрирования или налоговыми администрациями. Из них можно выделить: органы, отвечающие за установление налоговой политики; органы, непосредственно взимающие налоги и сборы и контролирующие их уплату.[1]

Как показывает практика, применение передового международного опыта положительно влияет на российскую правовую систему. Что касается улучшения качества системы налогового контроля, то его можно достичь путем совершенствования российского налогового законодательства, так и путем заимствования некоторых зарубежных технологий. Зарубежная практика налогового контроля предполагает различные способы его осуществления. Конечно, использование зарубежных технологий и норм законодательства должно происходить с учетом

[1] Налоговое администрирование // Налоговый вестник. 2010. № 10. С. 18.

российского законодательства в этой области, уже использующихся методов налогового контроля и менталитета населения. Так, согласно данным Службы внутренних доходов США систематическое и всестороннее проведение проверок приводит к добросовестному отношению налогоплательщика к исполнению своих обязанностей. В результате 83% причитающихся налогов в США уплачивается добровольно. Данные результаты были достигнуты путем усовершенствования налоговой системы на протяжении 15-ти лет. Существующая концепция по улучшению качества налогового обложения на первое место ставит вежливое и уважительное отношение к налогоплательщикам, на второе – улучшение обслуживания граждан при непосредственном контакте с налоговыми сотрудниками, и на третье – повышение эффективности организации деятельности (снижение затрат и повышение сбора налогов при минимальном вложении со стороны государства).

В Великобритании, помимо принципов справедливости, содействия и ясности, отдельное внимание уделяется качеству обслуживания налогоплательщиков.

Ввиду представленных примеров по совершенствованию системы налогового обложения, можно отметить, что во многих странах усиление налогового контроля происходит за счет совершенствования взаимоотношений налогоплательщика и налоговых структур. Большинство стран с развитым налоговым администрированием пришло к выводу, что построение налоговых правоотношений на основе профессионализма служащих налоговых органов и доверия налогоплательщиков позитивно влияет на повышение законопослушности налогоплательщиков, добровольную уплату ими налогов и, в конечном счете, на налоговые поступления.

Также большое значение имеет работа с гражданами-налогоплательщиками, направленная на полное и своевременное информирование населения о внесенных изменениях в налоговое законодательство, просвещение в правовых вопросах.

Ярким примером успешной работы с гражданами можно проследить в Германии, где по стране качественно работает единый телефонный номер поддержки, где можно узнать любую интересующую информацию о налогах и сборах, действуют повсеместно консультационные пункты, в каждом налоговом органе присутствуют специалисты-консультанты. Положительный опыт также можно заметить в работе со средствами массовой информации, на что выделяются средства из бюджета, так как затраты оправдывают результат. Также в Германии регулярно проводится работа с населением в виде анкетирования и опроса, в результате которой налицо отрицательные и положительные стороны работы государственных структур.

Далее следует отметить, что немалые усилия в зарубежных государствах обращены на упрощение условий налогообложения физических лиц. Основная цель данной деятельности состоит в упрощении процедуры сбора налогов с физических лиц, которая состоит во взимании налогов без непосредственного участия самого лица в данной процедуре. Налогоплательщику остается только оплатить положенную сумму в налоговый орган. Положительной стороной в таком случае является отсутствие контроля самих налоговых органов как получателей за поступление таких сборов. Примером может служить система удержания фиксированной ставки налога у источника выплаты, которая применяется во многих зарубежных странах.

Например, в Королевстве Норвегии вся ответственность за декларирование дохода, удержание с него суммы налога и перечисление ее на счет налогового органа возлагается на лицо, удерживающее налог (государственное учреждение, организация и т.д.), а от самого налогоплательщика не требуется ни сбора информации, ни представления ее в налоговые органы. Но предусматривается, что налогоплательщик может возложить на себя обязанность по перечислению обязательных платежей в налоговый орган, при условии, что он считает, что налог с него удержан неправомерно и в повышенном размере.

В Финляндии практикуется система, при которой у налогоплательщика существует 2 выбора как платить налог, и такие варианты содержатся на его карточке налогоплательщика. Перед трудоустройством, гражданин должен получить в налоговом органе индивидуальную карточку налогоплательщика и предоставить ее работодателю для дальнейших взиманий налогов. Карточная система предполагает выбор гражданина о способе уплаты налога, который может быть произведен по телефону, либо через сеть Интернет. После проделанных операций, налоговая инспекция отправляет налогоплательщику уже заполненную декларацию по его налогам.

При согласии с представленными расчетами налогоплательщику остается только доплатить разницу налоговой суммы или ждать возврата переплаты налога. Перерасчет осуществляется автоматически, и перечисления поступают на банковскую карту физического лица, если он давал согласие на такую процедуру.

Следует отметить, что современное техническое оснащение позволяет экономить время налоговых сотрудников и позволяет повысить результативность.

В странах с развитым налоговым администрированием вопросы автоматизации налоговых процессов и совершенствования управления ими являются одними из приоритетных в национальной политике.

Так, например, в Австралии все организации пользуются методом регистрации своих работников в Интернет ресурсе, что позволяет со-

кратить бумажную волокиту и уменьшит затраченное время. Также положительным является состав работников налоговых органов Австралии – 20% от всех работников налоговых инспекций составляют ИТ-специалисты.

Далее заметим, что отдельным направлением повышения эффективности налогового контроля в зарубежных странах является эффективное сотрудничество различных органов государственной власти и разработки единых мер по выработке политике в сфере противодействия от уплаты налогов и сборов.

Например, партнерами итальянских налоговых органов в обмене информацией являются:

– торговая палата промышленников, ремесленников и работников аграрного сектора;

– налоговая полиция;

– налоговый архив и картотека налогоплательщиков;

– ведомство автомобильного реестра гражданских транспортных средств.

Во многих странах активно используется процедура «визита и конфискации», которая заключается в наделении сотрудников налоговых структур правом проводить обыски при наличии разрешения судебных органов. Такое разрешение позволяет выявить признаки преступлений, собрать имеющуюся информацию, которая в дальнейшем может служить доказательством мошенничества: тайная или фиктивная деятельность, сокрытие или передача доходов, подлог в налоговой льготе. Например, в Германии в процессе проведения расследований по делам, связанным с нарушением налогового законодательства, представители налоговой полиции – «Штойфа» имеют те же права, что и сотрудники полиции.

Налоговым законодательством Германии налоговой полиции предоставлены существенные полномочия на проведение обысков и личных досмотров граждан, задержание подозреваемых лиц и конфискацию документов. Руководство «Штойфа» имеет право назначать специальное расследование по любому факту нарушения налогового законодательства.

На основании анализа налогового администрирования в зарубежных государствах следует подчеркнуть, что в практике функционирования системы налогового контроля западных стран можно найти немало ценного и полезного. Однако, применяя и используя их опыт эффективного налогового администрирования, в целях улучшения системы налогового контроля в своей стране, обязательно следует учитывать российскую специфику состояния экономики и традиции населения.

Останина С.С.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель – Бухтиярова Т.И., д.э.н., проф.

Анализ эффективности использования оборотных средств на ОАО «Челябинский цинковый завод»

Анализируя систему управления эффективности деятельности предприятия необходимо иметь ввиду, что прибыль предпринимательской деятельности не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид деятельности. Она является результатом успешного осуществления бизнеса. Основным оценочным показателем является рентабельность продаж, что определяет важность аналитического изучения взаимосвязи прибыли от продаж и изменения оборачиваемости оборотных средств. Для отрасли цветной металлургии данная тематика имеет основную важность, поскольку продукция востребована на рынке, а для ее производства используются значительные размеры оборотных средств. В данной статье рассмотрим анализ прибыли от продаж ОАО «ЧЦЗ» за счет изменения оборачиваемости оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств охарактеризуют их оборачиваемостью. К оценочным показателям относят: коэффициент оборачиваемости средств, коэффициент загрузки оборотных средств, длительность одного оборота в днях, а так же коэффициент рентабельности оборотных активов.

Рассмотрим данные показатели по обследуемому предприятию:

1. Скорость (коэффициент) оборачиваемости средств характеризует количество оборотов средств за рассматриваемый период и рассчитывается как отношение объема выручки к средней сумме оборотных средств за период (например, год, квартал, месяц).[1]

Рассчитаем данный показатель за обследуемый период 2012-2014 г.:

2012 год: $К_{об} = \frac{В}{О_{ср}} = \frac{10805180000\ руб.}{7461694000\ руб.} = 1{,}45$

2013 год: $К_{об} = \frac{В}{О_{ср}} = \frac{10672514000\ руб.}{8079148000\ руб.} = 1{,}32$

2014 год: $К_{об} = \frac{В}{О_{ср}} = \frac{12302308000\ руб.}{8671252000\ руб.} = 1{,}42$

Итак, в среднем за рассматриваемый период коэффициент оборачиваемости был равен 1,4; это говорит о том, что менее двух раз обо-

[1] Кантор Е.Л. Экономика предприятий. СПб, 2010. С.178.

ротные средства проходят кругооборот за год. Так же этот показатель показывает, что в 2012 году сумма проданной продукции в расчете на 1 рубль оборотных средств была равна 1,45; в 2013 – 1,32; в 2014 – 1,42. Так, для данного показателя характерна нестабильная динамика изменений, что требует принятия управленческого решения и в части объема продаж и со стороны оборотных средств.

2. Коэффициент закрепления (загрузки) оборотных средств ($К_з$) - обратный коэффициенту оборачиваемости, — отношение средней за период суммы оборотных средств к объему выручки за этот период.

2012 год: $К_з = \frac{О_{ср}}{В} = \frac{7461694000\ руб.}{10805180000\ руб.} = 0{,}69$

2013 год: $К_з = \frac{О_{ср}}{В} = \frac{8079148000\ руб.}{10672514000 руб.} = 0{,}76$

2014 год: $К_з = \frac{О_{ср}}{В} = \frac{8671252000\ руб.}{12302308000\ руб.} = 0{,}7$

Тенденция данного показателя подтверждает предыдущие суждения.

3. Длительность одного оборота в днях определяет продолжительность полного кругооборота от первой фазы – приобретения сырья до последней – реализации готовой продукции:

$$Т_{об} = \frac{О_{ср} * t_{пер}}{В}, \quad (1)$$

где $t_{пер}$- количество дней в плановом периоде (30 – месяц, 90 – квартал, 360 – год).

2012 год: $Т_{об} = \frac{О_{ср} * t_{пер}}{В} = \frac{7461694000 * 360}{10805180000} = 248{,}4$ дн.

2013 год: $Т_{об} = \frac{О_{ср} * t_{пер}}{В} = \frac{8079148000 * 360}{10672514000} = 273{,}6$ дн.

2014 год: $Т_{об} = \frac{О_{ср} * t_{пер}}{В} = \frac{8671252000 * 360}{12302308000} = 252$ дн.

Эффективность использования оборотных средств в данном случае определяется сокращением длительности оборота оборотных средств. Изменение длительности одного оборота в днях позволяет либо обеспечить дополнительное вовлечение средств в оборот, либо высвобождение средств из оборота. Для того чтобы обеспечить мобилизацию оборотных средств необходимо:

- сократить время пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю;
- уменьшить текущие и страховые запасы;
- механизировать и автоматизировать погрузочно-разгрузочные работы;

- сократить длительность производственного цикла за счет внедрения поточных методов обработки, сократить межоперационное временя, исключить перебои, повысить коэффициент сменности;

- рационально использовать транспорт и тару;

- правильно планировать ассортимент выпускаемой продукции, количества и сроков выпуска готовой продукции;

- -совершенствовать систему расчетов с поставщиками и потребителями;

- совершенствовать организацию связи с поставщиками и подрядчиками.[1]

Таким образом, в этих условиях возникает вопрос установления управленческого взаимодействия логистической и экономической политики.

Для оценки общей эффективности вложения средств в ООО «ЧЦЗ» используем коэффициент рентабельности оборотных активов.

$$Р=\frac{П}{ОА}, \quad (2)$$

где П- чистая прибыль,

ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов.

2012 год: $Р=\frac{П}{ОА}=\frac{534997000}{5163376000}=0,1$

2013 год: $Р=\frac{П}{ОА}=\frac{64846000}{5216347000}=0,012$

2014 год: $Р=\frac{П}{ОА}=\frac{1676503000}{3903483000}=0,43$

Расчетные данные показывают, что в 2013 году эффективность использования оборотных средств была равна около 1%, в 2012 – 10%, в 2014 – 43%. Это говорит о том, что предприятию необходимо изменить кардинальным образом политику формирования оборотных активов и политику управления финансовым результатом.

Любое управленческое решение по формированию и использованию оборотных активов, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать с позиции результативности, то есть во взаимосвязи с показателями финансовых результатов.

[1]Е.А. Неживенко, С.А. Головихин. Экономика организаций (предприятий). Челябинск, 2012. С. 133.

Пляс Я. В., Пугачева Е. Э.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель - Демьянов Д. Г., к.э.н., заместитель декана
факультета Экономики и права.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ОСОБЫЙ ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Франшиза, франчайзинг, франчайзер, франчайзи в переводе с французского frachise&quot означает: «привилегия, право участия». Франчайзинг (дословно - «льготное предпринимательство») - форма продолжительного сотрудничества нескольких фирм, при котором компания (франчайзер) перепродает права вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи).[1] Юридически франшиза означает договор между человеком (группой лиц) и производителем либо торговой группой, при которой первым предоставляется право использовать оправдавшие себя бренды в коммерческих целях.

Франшиза в России получила распространение в виде выдачи лицензии отечественным предпринимателям иностранными фирмами («McDonald's», «Baskin Robbins» и др.)[2].

В целом, система имеет ряд плюсов. У предпринимателей, которые только начинают свою карьеру, появляется возможность использовать знания, наработки опытных предпринимателей, а также поближе познакомиться с технологическими секретами известных брендов.

При работе по франшизе предпринимателю не придется тратить свое время и средства на обучение. Так как франчайзеры заинтересованы в том, чтобы предприятие постоянно работало, они имеют уже проверенные учебные курсы, без прохождения которых к работе по франшизе не допустят. Компания, передающая в правопользования свой товарный знак, т.е. франчайзер в любое время может поддержать и проконтролировать предприятие (франчайзи), тем самым бизнес сможет избежать ошибок.

Огромным плюсом является то, что предприятию (франчайзи) не нужно тратить деньги на рекламу и прочую атрибутику, так как это уже готово и сделано за него. Уже готовая и качественная программа бизнеса может расширить границы возможностей арендатор, направления его деятельности.

---

[1]Рузманова Ю. Франшиза: бизнес – чужой, прибыль – ваша // Московский комсомолец. 2013. 11 авг.

[2]Мясоедова Н. С. Особенности, преимущества, советы // Школа франчайзи. 2011 (http://www.buybrand.ru/franch/1115/)

Несмотря на ряд положительных моментов франчайзинга, эта система имеет значительные минусы. Прежде всего, стоимость франшизы достаточно высока, так же она имеет свойство возрастать, когда предприятию представляется эксклюзивное право быть единственным, легально пользующимся данной маркой в пределах города или региона. Далее, одним из недостатков является то, что стоимость франшизы фиксированная, и оплата есть безусловный долг предприятия. В любом случае суд будет на стороне арендодателя-франчайзера.

Другим отрицательным свойством франшизы является узкий спектр возможностей для расширения деятельности. Франчайзер заинтересован в том, чтобы предприятие (франчайзи) занимался преимущественно его, а не своим бизнесом, тем самым принося ему прибыль. Поэтому действия франчайза ограничены, к примеру, расширение бизнеса надо обязательно согласовывать с головным франчайзером.

Довольно часто, владелец торговой марки (франчайзер) выдвигает определенные требования к помещению. Известные бренды требуют пространство не менее 100 кв. м., которое нужно будет арендовать или купить. В настоящее время цена аренды помещения весьма высока и имеет тенденцию к дальнейшему росту. А так как договор по франшизе заключается на долгосрочный период, нужно быть готовым к повышению стоимости аренды.

А так же, одно из самых главных правил - внимательно читать условия договора франшизы! В интересах предприятия - нанять при заключении договора опытного юриста, который поможет не попасть впросак и не залезть в огромные долги.

Большинство магазинов одежды и продуктовых сетей в России, вошедшие в нашу жизнь за последние пять лет, работают по франшизе зарубежных марок. Популярными сферами бизнеса по франчайзингу являются ресторанная и гостиничная деятельность.

На сегодняшний день существует несколько видов франшиз:

1. Классическая франшиза. Классическая франшиза представляет собой регулярное отчисление роялти, отбор потенциальных франчайзи-дилеров, регистрация договора на пользование товарным знаком в госорганах, обучение, определение жестких корпоративных стандартов, контроль за ведением бизнеса, регулярная отчетность перед франчайзером. Стандартная франшиза плохо прижилась в России. В России совершенно другая целевая аудитория для покупки франшизы: активные бизнесмены, не готовы подстраиваться под жесткий контроль западного образца.

2. Свободная франшиза. Самый распространенный и удобный вид франшизы в России и СНГ. Полная свобода в организации бизнеса. Близок к обычному дилерству, но с предоставлением товарного знака, обучений, консультаций, особых цен и условий. В этом виде фран-

шизы символический или нулевой паушальный взнос и регулярный платеж (роялти).

3. Импортозамещающая франшиза. Мимикрия брендов позволяет заработать на популярности других организаций.

4. Серебряная франшиза или «бизнес под ключ». Франчайзер сам создает филиал и потом отдает его партнеру во владение за процент от прибыли. Так же есть золотая франшиза, подразумевающая мастер-франшизу, то есть монополию на определенный регион. Приобретая данную франшизу, франчайзер сам становится франчайзером в регионе и развивает франчайзинговую сеть.

5. Корпоративная франшиза. Франчайзер контролирует бизнес. Минусом данной франшизы является то, что нельзя расторгнуть соглашение с франчайзером и создать на этом же месте собственный бизнес под другой вывеской.

6. Банковская франшиза. Это уникальный вид, популярный лишь в России и СНГ. Предполагает создание франчайзером филиал банка в своем городе по лицензии головного банка.

7. Лицензионная франшиза. Близка к банковской, но в других видах бизнеса, подлежащих жесткому лицензированию.

Вывод: Франчайзинг входит в двадцатку рыночных ниш, на которых можно заработать в ближайшее десятилетие. При составлении перечня каждая ниша оценивалась предпринимателями и инвесторами по трем критериям: ее потенциальной доходности, сложности ведения бизнеса и связанные с этим рисками. Кроме того, учитывались данные исследований международных консалтинговых компаний и аналитического центра при Правительстве РФ.

Пономарева Е. Н.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Особенности планирования доходов и расходов бюджета муниципального района

В условиях современного финансово-экономического кризиса вопросы повышения эффективности прогнозно-плановой деятельности становятся актуальными как в сфере функционирования хозяйствующих субъектов, так и в сфере функционирования государственных и муниципальных финансов. Поступлений в доходную часть федерального бюджета в 2015 году существенно снизились по сравнению с 2014 годом, это связано в первую очередь с низкими ценами на продаваемые Россией энергоресурсы.

Существенное снижение доходной части федерального бюджета привело к тому, что и величина расходных обязательств федерального бюджета также существенно снизилась. В сложившихся условиях существенного снижения объемов федерального бюджета, происходит снижение объемов средств выделяемых в качестве финансовой помощи нижестоящим уровням бюджетной системы, в частности региональным бюджетам, и как следствие соответственно, и бюджетам муниципальных районов и местным бюджетам.

Зависимость бюджетов муниципальных районов от финансирования из вышестоящих бюджетов очень высокая и в некоторых регионах достигает уровня 80% и выше. Поэтому при планировании расходов и доходов бюджетов муниципальных образований, как в краткосрочном периоде (на один год), так и в среднесрочном периоде (три года), необходимо выделять два основных направления:

1) формирования бюджетов непосредственно на местах самоуправления;

2)формирования бюджетов вышестоящего уровня.

При формировании бюджетов непосредственно на местах самоуправления основной задачей является максимальный сбор налогов с целью покрытия расходов по видам деятельности, осуществляемыми муниципалитетами в соответствии с федеральным и региональным законодательством.

При формировании бюджетов вышестоящего уровня основной задачей является формирование минимального бюджета муниципального образования, т. е. формирование минимальной расходной части местных бюджетов. В связи с обозначенными направлениями важнейшим условием стабильности межбюджетных отношении является

создание целостной системы формирования финансовой базы бюджетов всех уровней и особенно муниципальных бюджетов.

Экономической основой муниципального района является бюджет. Поэтому процесс планирования доходной и расходной части бюджета – является неотъемлемым условием выполнения бюджета муниципального образования и его развития.

Формирование доходной базы районного бюджета должно осуществляться в соответствии с прогнозом социально-экономического развития района на среднесрочную перспективу и в соответствии с основными направлениями бюджетной и налоговой политики муниципального района в этом периоде, а также с использованием данных о поступлениях доходов в предшествующем периоде.

Особенностью современной бюджетной системы Российской Федерации, в части межбюджетных отношений, является высокая зависимость нижестоящих бюджетов от финансирования из вышестоящих бюджетов. Поэтому можно одной из проблем бюджетов муниципальных районов является низкая финансовая обеспеченность. Муниципальная реформа поставила перед финансовыми органами местного самоуправления многие проблемы, но особенно сложной является проблема недостаточной финансовой обеспеченности местных бюджетов. Так в 2008 г. в Российской Федерации дефицитных региональных бюджетов было 37, в 2010 г. – 57, а уже в 2015 г. в России из общего количества регионов 73 региональных бюджета являются дотационными.

Также стоить отметить тот факт, что большинство расходных обязательств бюджетов муниципальных районов исполняются в рамках реализации национальных или региональных проектов и программ в различных сферах. Сложившиеся ситуация - снижение объемом доходных поступлений в федеральный бюджет приводит к тому, что общее количество реализуемых национальных и региональных проектов и программ будет сокращаться, и к тому же будет снижаться объем финансирования подобных мероприятий. Так, например в Долгоруковском муниципальном районе Липецкой области в 2011 году реализовывалось 15 муниципальных программ, в 2012 - 14 муниципальных программ, в 2013 году - 18 муниципальных программ, а в 2014 году всего 5 муниципальных программ. При этом необходимо отметить, что в 2013 году доля программных мероприятий в общих расходах Долгоруковского муниципального района Липецкой области составляла 53,9 %, а в 2014 году доля программных мероприятий в общих расходах Долгоруковского муниципального района Липецкой области составляла уже 99% Конечно, можно говорить о том, что часть программ полностью выполнены и поэтому закрыты, но при этом остаются еще не решенными многие проблемы на уровне муни-

ципальных районов. И именно по этой причине необходимо повышать эффективность прогнозно-плановой работы при формировании бюджетов муниципальных районов.

В целях обеспечения устойчивости и стабильности районного бюджета бюджетное планирование должно базироваться на умеренно консервативных оценках макроэкономического прогноза.

Обеспечение сбалансированности и устойчивости бюджета муниципального района, должно реализовываться по следующим направлениям:

- повышение качества прогнозирования доходов бюджета по администрируемым доходам;
- обеспечение равномерности использования бюджетных ассигнований главными распорядителями бюджетных средств в течение финансового года;
- контроль за недопущением возникновения просроченной кредиторской задолженности подведомственных учреждений;
- анализ правовых оснований, объема и структуры расходных обязательств муниципального района, исполняемых за счет бюджета муниципального района, а так же оптимизация расходных обязательств муниципального образования.

Также необходимо на уровне муниципальных районов разработать проект программы повышения эффективности бюджета муниципального района. Данная программа должна содержать две основные составляющие:

1) максимизация доходной части бюджета муниципального района;
2) оптимизация расходных обязательств бюджета муниципального района.

По первому направлению необходимо реализовывать следующие мероприятия:

- создание благоприятных условий налогового администрирования;
- усиление ответственности администраторов доходов районного бюджета в рамках бюджетного процесса в целях повышения уровня собираемости доходов;
- организация эффективного взаимодействия с предприятиями района по улучшению финансово-экономического состояния, увеличению темпов производства, росту налогооблагаемой базы;
- активизация работы по легализации заработной платы и прибыли;
- оптимизация состава налоговых льгот с учетом оценки их социальной и бюджетной эффективности;
- сокращение недоимки в бюджетную систему Российской Федерации;

- содействие дальнейшему развитию субъектов малого предпринимательства в районе с целью повышения их участия в наполнении бюджетной системы, увеличения налоговых поступлений;

- продолжение практики согласованных действий администрации района и территориальных федеральных органов исполнительной власти по мобилизации доходов.

По второму направлению необходимо реализовывать следующие мероприятия:

- выявление неэффективных муниципальных учреждений, оценка существующих типов муниципальных учреждений, разработка предложений по их изменению;

- инвентаризация и оптимизация ведомственных перечней услуг, оказываемых муниципальными учреждениями, разработка предложений по их совершенствованию;

- внедрение инструментов нормативного финансирования муниципальных услуг,

- совершенствование методики определения нормативных затрат на оказание муниципальных услуг и содержание имущества;

- использование прогноза показателей муниципальных заданий в процессе бюджетного планирования,

- создание системы управления качеством предоставляемых муниципальных услуг;

- участие организаций различных форм собственности в предоставлении муниципальных услуг,

- повышение открытости деятельности муниципальных учреждений;

- повышение ответственности муниципальных учреждений за качество и объем оказываемых услуг.

- мониторинг результатов деятельности муниципальных учреждений и выполнения муниципального задания.

Использование всех вышеперечисленных особенностей в процессе планирования расходов и доходов бюджетов муниципальных районов должно существенно повысить качество исполнения бюджетов на уровне муниципальных районов.

Сорокина Е.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХ и ГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Солодовник Ю.А., доц.

Финансовое планирование страховой организации

Страховые организации являются юридическими лицами, осуществляющими страховую деятельность в соответствии с действующим законодательством. Они могут создаваться в форме как коммерческих, так и некоммерческих организаций. Страховые организации, созданные в форме коммерческих организаций, подвергаются предварительному контролю при входе на рынок в процессе лицензирования.

Страховой компании, как и любой коммерческой организации, в которой присутствуют экономические категории, необходимо составлять финансовый план, который поможет не только предугадать возможные риски, но и эффективно распределить имеющиеся средства для получения в дальнейшем дополнительного дохода. Сущность финансового планирования проявляется в конкретных целях и задачах, средствах достижения, сроках и последовательности реализации. Финансовое планирование предполагает определение финансовой стратегии, тактики и политики, разработку мероприятий по совершенствованию бизнес-процессов, определение приоритетов перспективного развития локальных, тактических целей и задач.

Многие причины возникновения проблем в области финансового планирования связаны с отсутствием в страховой организации самого процесса планирования. Причинами этого являются: отсутствие ориентации на конечный результат, потери информации, и ее искажение при передаче, проблемы на стыках между функциональными отделами, чрезмерная длительность процедур согласования решений, дублирование функций.

Для оценки состояния страхового дела в целом, рассмотрим данные общий объем страховых взносов (таблица 1)[1].

В таблице представлены последние временные значения, по данным госкомстата. Можно заметить, что общий объем страховых взносов в Центральном федеральном округе, добровольного страхования имел тенденцию к росту как в 2012 году с января по сентябрь, так и с 2013 года с января по сентябрь. Данное явление в области добровольного страхования можно рассматривать с двух сторон.

[1]http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi

Таблица 1 Страховые взносы по видам страхования в общем объеме страховых взносов

Страховые взносы по видам страхования в общем объеме страховых взносов и процент, Центральный федеральный округ, добровольное страхование - всего		
год	2012	2013
январь-март	76,44	78,04
январь-июнь	78,33	79,3
январь-сентябрь	79,65	80,7
значение показателя за год	80,87	81,26

Во-первых, процентный рост страхователей мог возрасти с появлением новых рисков, который повлек за собой необходимость во внедрении новых страховых услуг, лучше адаптированных к современным финансовым и политическим условиям в стране. Поскольку рассмотрен только Центральный округ, то нельзя точно сказать о равномерном развитии страхования в других регионах, а данный аспект требует внимания, с целью улучшения и развития страхового дела в целом. Во-вторых, со стороны страховщика прирост рисковых ситуаций является непосредственным доходом.

Сохранению положительной тенденции поможет грамотно составленный финансовый план. Поскольку структура финансовых источников страховых компаний имеет ряд особенностей, таких как:

- страховая премия, которая поступает по договору, является специфическим источником привлеченных средств;
- значительный вес в структуре организации имеют страховые резервы;
- уставный капитал, формирующийся при создании страховой организации;
- доходы от страховой деятельности, доходы от инвестирования страховых резервов и собственных средств, прочие доходы, получаемые в процессе функционирования страховой организации.

Финансовый план должен включать следующие этапы:

- прогнозирование, что предполагает выработку обоснованных подходов ко всем планам деятельности страховщика;
- разработка альтернативных вариантов развития и выбор оптимального;
- формулирование цели, сроков ее достижения; разработка программы и графика работ для реализации поставленной цели;
- формирование сводного бюджета страховой организации.

Если речь идет о специальных сегментах страхового рынка, то будущее страхования, как для сферы услуг, лучше прогнозировать на основании данных по перспективам развития экономики в целом, или ее отдельных отраслей. Прямая корреляции между ВВП страны и сборами страховой премии, что дает возможность определять будущее рынка более или менее точно на основании макроэкономического прогноза. Также необходимо учитывать внешнеэкономическое влияние при прогнозе развития рынка страхования за счет средств населения, на основании его увязки с доходами.

Автор учебника «Планирование на предприятии» Ильина А.И. считает: «Поэтапное формирование стратегий оценивания нынешнего состояния страховщика, позволит выявить его слабые и сильные стороны в части используемых технологий и организационного устройства. Исходя из необходимости соответствовать требованиям конкурентной борьбы на страховых рынках, определяется величина расходов по вариантам составляющих стратегии развития компании — стоимость работ по переводу структуры и технологий, используемых страховщиком, из нынешнего состояния в целевую точку»[1]. Орлов В.П. как бы продолжает мысль поэтапного формирования стратегии. Он говорит: «Оценивается реализации — доход, который может получить страховщик, заняв целевое место на рынке. Соотношение потенциальных доходов и расходов с учетом вероятности осуществления вариантов развития рынков, в результате дает стратегию развития страховщика. При этом принимаемые решения должны быть достаточно гибкими — для того, чтобы адаптироваться к возможным непредусмотренным изменениям на страховом рынке»[2].

Для решения указанных проблем в области финансового планирования необходимо определить, с какими элементами системы финансового планирования они в наибольшей степени связаны и какие инструменты могут быть использованы для их решения.

[1]Ильин А.И. Планирование на предприятии. Мн., 2013. 635 с.

[2]В.П. Орлов, Основы страхования // Библиотека финансового менеджера (http://finmanagement.ru).

Тищенко М.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель - Бухтиярова Т.И., д.э.н., проф.

Оценка себестоимости продукции ОАО «Челябинский металлургический комбинат» на основе метода факторного анализа

Факторный анализ является инновационным подходом, который позволяет с высокой точностью учитывать инфляционные процессы, конъюнктуру рынка в динамике производственного процесса. Этот подход основывается на определении главных факторов, влияющих на величину себестоимости и построении математической модели, использующей данные факторы для определения выгодных решений.

Для изучения данной темы необходимо рассмотреть результат факторного анализа себестоимости продукции на примере ОАО «Челябинский металлургический комбинат».

Анализ себестоимости продукции начинается с определения абсолютных и относительных отклонений показателей себестоимости от аналогичных показателей прошлых лет (либо плана). В ОАО «Челябинский металлургический комбинат», данные которого представлены в табл. 1, наблюдается отклонение полной себестоимости от прошлого года на 4 306 829 тыс. руб. (или 5,3 процента).

Таблица 1 - Данные для анализа себестоимости продукции ОАО «Челябинский металлургический комбинат».[1]

Показатель	2014 год	2013 год	Отклонение (+/-)
Объем производства товаров, тыс. руб.	87729783	83813208	+3916575
Затраты на производство, тыс. руб. в том числе:	77033934	81340763	-4306829
- переменные расходы, тыс. руб.	72763844	77409028	-4645184
- постоянные расходы, тыс. руб.	4270090	3931735	+338355

Оценка изменений структурных сдвигов в себестоимости производится сопоставлением изменений удельного веса отдельных статей затрат по сравнению с аналогичными данными прошлых периодов и определяется влияние отклонений на итоговый показатель.[2]

[1] Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах ОАО «Челябинский металлургический завод» за 2014 год. URL: http://www.chelmk.ru/ (дата обращения 04.03.2016).

[2] Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации. М., 2012. С. 270.

На основе этих основных позиций проведем факторный анализ себестоимости продукции.

За анализируемый период фактические затраты снижены на 4 306 829 тыс. руб. (или на 5 процентов). При этом произошло увеличение объема производства товаров на 3 916 575 тыс. рублей. На один рубль роста производства приходится – снижение затрат ($\frac{3\,916\,575}{4\,306\,829} =$ 0,91 коп.). Снизилась сумма переменных затрат на 4 645 184 тыс. руб. (материальные затраты, расходы на оплату труда, прочие затраты). Увеличился объем постоянные расходов на 338 355 тыс. руб. (отчисление на социальные нужды, амортизация).

Определим влияние на прирост полной себестоимости изменения условно-натурального объема выпуска продукции по следующей формуле:[1]

$$k^{Q}_{\text{Прир.}} = \frac{\text{ТС}_{\text{факт.}}}{\text{ТС}_{\text{баз.}}} - 1 \quad (1)$$

где $\text{ТС}_{\text{факт.}}$ – затраты на производство за 2014 год;
$\text{ТС}_{\text{баз.}}$ – затраты на производство за 2013 год.

По обследуемому предприятию:

$$k^{Q}_{\text{прир.}} = \frac{77\,033\,934}{81\,340\,763} - 1 = -0{,}05 \quad (2)$$

Коэффициент прироста - отрицательный, то есть по сравнению с 2013 годом объем затрат на производство в 2014 году значительно уменьшился. Это, в свою очередь, благоприятно скажется на полной себестоимости продукции. Расчёт осуществляется по формуле:

$$TC_1 = FC_{\text{баз.}} + VC_{\text{баз.}} * \frac{TC_{\text{факт.}}}{TC_{\text{баз.}}} \quad (3)$$

где ТС_1–общий объем затрат будущего периода;
$\text{FC}_{\text{баз.}}$ – постоянные расходы за 2013 год;
$\text{VC}_{\text{баз.}}$ – переменные расходы за 2013 год.

$$TC_1 = 3\,931\,735 + 77\,409\,028 * \frac{77\,033\,934}{81\,340\,763} = 77\,470\,311{,}6 \text{тыс. руб.} \quad (4)$$

$$\Delta\text{ТС}^{Q} = |TC_1 - TC_{\text{баз}}| = 77\,470\,311{,}6 - 81\,309\,227 = 3\,838\,915{,}4 \text{ тыс. руб.} \quad (5)$$

По сравнению с 2013 годом условно натуральный объем выпуска продукции увеличился на 3 838 915,4 тыс. руб., следовательно, полная себестоимость продукции уменьшится.

[1]Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. М., 2012. С. 131.

Определим влияние на изменение полной себестоимости изменения удельных переменных затрат (на единицу продукции) по следующей формуле:

$$\text{ТС}_2 = FC_{\text{баз.}} + VC_{\text{факт.}} \quad (6)$$

где $\text{VC}_{\text{факт.}}$ – переменные затраты за 2014 год;
ТС_2– общий объем затрат текущего периода.

$$TC_2 = 3\,931\,735 + 72\,763\,844 = 76\,695\,579 \text{ тыс.руб.} \quad (7)$$

$$\Delta\text{ТС}^{AVC_i} = \left|TC_2 - TC_1\right| = |76\,695\,579 - 77\,470\,311{,}6| = 774732{,}6 \text{тыс. руб.} \quad (8)$$

Таким образом, уменьшение удельных переменных затрат приводит к сокращению затрат на производство и снижению полной себестоимости продукции на 774 732,6 тыс. руб.

Определим влияние на прирост полной себестоимости изменения суммы постоянных затрат:

$$\Delta\text{ТС}^{TFC} = \left|TC_{\text{факт.}} - TC_2\right| = |77\,033\,934 - 76\,695\,579| = 338\,355 \text{ тыс. руб.} \quad (9)$$

Увеличение удельных переменных затрат ведет к уменьшению суммы постоянных затрат на 338 355 тыс. рублей. Изменение суммы постоянных затрат при фиксированных переменных затратах прямо пропорционально влияет на полную себестоимость продукции.

Данные расчеты показывают, что наибольшее влияние на прирост полной себестоимости оказывает изменения удельных переменных затрат, а изменение условно-натурального объема и изменение суммы постоянных затрат наоборот - в малой степени влияет на формирование полной себестоимости.

Анализ затрат по экономическим элементам позволяет осуществлять контроль структуры и динамики затрат по их видам.

Анализ затрат по экономическим элементам показывает, что общие производственные затраты уменьшились на 3 994 667 тыс. руб. При этом затраты на оплату труда возросли на 176 554 тыс.руб. или на 3%. Рост отчислений на социальное страхование объясняется увеличением сумм оплаты труда. Незначительное увеличение прочих производственных расходов, примерно на 3%, определено ростом затрат на телефонные разговоры в связи с ростом тарифов, расходов на рекламу и аренду.

Затраты на 1 рубль выпущенной продукции уменьшились. Наибольший удельный вес в полной себестоимости продукции занимают материальные затраты (почти 83%)- производство материалоемкое.

Таблица 2 - Анализ затрат по экономическим элементам ОАО «Челябинский трубопрокатный комбинат».[1]

Показатель	2014 год	2013 год	Отклонение	
			(+/-)	проц.
Объем продукции, тыс. руб.	87729783	83813208	+3916575	4,7
Материальные затраты, тыс. руб.	62720767	67336502	-4615735	6,8
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	6102853	5926299	+176554	3,0
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	2066459	1940371	+126088	6,5
Амортизация, тыс. руб.	2203631	1991364	+212267	10,7
Прочие производственные расходы, тыс. руб.	3838764	3732675	+106089	2,8
Итого произв. затрат, тыс. руб.	76932474	80927141	-3994667	4,9
Затраты на 1 рубль произведенных товаров, коп.	0,88	0,97	- 0,09	9,6

Факторный анализ себестоимости продукции является одним из эффективных подходов, который позволяет с высокой точностью установить тенденции изменений динамики рассматриваемого показателя, дать полную оценку результативности предприятия в части систему управления затратами.

Шарипова Ю.Р.
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
Челябинский филиал
Научный руководитель – Демьянов Д.Г., к.э.н., доц.

Анализ и оценка состояния научного потенциала в Российской Федерации

Развитие деятельности предприятий малого и среднего бизнеса оказывает огромное влияние на развитие народного хозяйства в целом. Однако для обеспечения должного уровня данного развития необходимо располагать достаточно высоким научным потенциалом. Следствием перехода России от командно-административной к рыночной экономике явилась тенденция повышения значимости науки, как одной из наиболее действенных ресурсов экономики. Это связано

[1] Бухгалтерская отчетность ОАО «Челябинский металлургический завод» за 2014 год. URL: http://www.chelmk.ru/doc/doc.asp?obj=132685 (дата обращения 04.03.2016).

с тем, что ресурсно-экспортный вариант развития государства оказался малоэффективным и, в рамках Стратегии 2020, России следует эффективно использовать малозадействованные ранее формы конкурентоспособности – научный капитал, высокое качество человеческого капитала, инновационное производство[1]. По этой причине проблема нехватки научного потенциала в России является достаточно выраженной. Открытым вопросом остается задача определения того, как эта проблема будет прогрессировать в будущем и к каким последствиям она приведет.

На современном этапе развития общества наука является главным двигателем научно-технического прогресса, обеспечивающим эффективное развитие деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. В будущем же роль науки в жизни общества будет только увеличиваться, поскольку она имеет определяющее значение. Так, например, глобальную проблему поиска альтернативных источников энергии, вакцины от новых штаммов вирусов можно найти только благодаря научным разработкам и исследованиям. Наука затрагивает даже политическую сферу, так как наличие современных оборонных систем, новейших пусковых ракет увеличивает обороноспособность государства. Мировая тенденция такова, что следует ориентироваться на постиндустриальную экономику, которая характеризуется новыми знаниями, компетенциями и, самое главное, инновациями. В 2015 году вклад Российской Федерации в инновации составил 24,5 %, а это означает, что страну можно назвать переходной – от развивающейся к развитой[2].

Основу для развития инноваций, как известно, составляет человеческий капитал, представляющий собой уровень знаний человека, компетенций, участия в инновационной деятельности[3]. Сферой развития человеческого капитала является наука, которая в последние годы испытала на себе влияние противоречивых тенденций, которые отрицательно складывались на её конкурентоспособности. После распада СССР актуальной стала проблема «утечки умов» на Запад или в США, что способствовало созданию частичного застоя в научной сфере[4].

---

[1] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р // Собрание законодательства РФ, 02.01.2012, № 1, ст.216.

[2]The Global Competitiveness Report 2014-2015/ Geneva: World Economic Forum, 2014. P.9-10.

[3]Михалева Мария Николаевна. Воспроизводство человеческого капитала в сфере науки: диссертация ... кандидата социологических наук: 22.00.04 / Михалева Мария Николаевна. Москва, 2015. 254 с.

[4]Рудакова О.В., Бардовский В.П. Научно-технический потенциал: Россия на фоне мировых тенденций / О.В. Рудакова, В.П. Бардовский / Вестник ОрелГИЭТ, 2014, №1(27), С.35-42.

Стратегической задачей стало вернуть Россию в состав мировых держав в области наук. Благодаря реализации Основных направлений политики России в области развития инноваций, финансовым, структурным и организационным мероприятиям к 2015 году государству удалось подняться в рейтинге по уровню развития человеческого капитала с 55 места (2014 год) на 26[1]. Сильные позиции страны могут быть связаны с широкой доступностью образования. Развитие человеческого капитала в сфере науки, образования, технологий и инноваций становится одним из приоритетов.

Следствием постановки такой задачи является увеличение финансирования науки из государственного бюджета[2].

Данные официальной статистики свидетельствуют о значимости науки для государства, которая увеличивается с годами. Положительна динамика расходов на науку, при этом доля расходов в процентах к ВВП увеличилась в 2,5 раза и в 2014 году составила 0,61 %.

Для оценки уровня эффективности рассмотренных преобразований, составим прогноз развития науки в ближайшей перспективе. Одним из показателей, характеризующих инновационный тип экономического развития за счет проведения фундаментальных исследований, является «Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками». Корреляционный анализ показал, что рассматриваемый показатель зависит, прежде всего, от числа организаций, ведущих подготовку аспирантов, поскольку чем больше будет таких организаций и успешных выпусков аспирантов, тем больше кадров получит научная сфера.

Для получения прогнозных оценок использованы официальные данные Росстата за период с 2000 по 2014 годы.

Посредством функции ЛИНЕЙН из категории «статистические» пакета MS Excel получено уравнение регрессии, устанавливающее тенденцию развития показателя «Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками». Данное уравнение имеет вид:

$\hat{y}$ = 1854707 - 711.154801*x

Прогнозные оценки исследуемого показателя, полученные на основе рассмотренной модели, представлены в таблице 1.

[1]The Global Competitiveness Report 2014-2015/ Geneva: World Economic Forum, 2014. P.9-10.

[2] Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики: Наука и инновации [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения 10.12.2015)

Таблица 1 – Прогнозные оценки показателей

Годы	Точечный прогноз		Интервальный прогноз	
	Численность организаций, ведущих подготовку аспирантов, человек	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, единиц	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, единиц	
			Верхнее значение	Нижнее значение
2015	1529,6	763429,9	812524,2	714335,5
2016	1540,3	755666,3	805041,1	706291,5

Регрессионный анализ данных (таблица 1) показывает то, что в период от 2000 по 2014 и плановые 2015 и 2016 годы число организаций, ведущих подготовку аспирантов, стабильно повышается (за исключением 2013 и 2014 годов, где отмечается некий спад, скорее всего, из-за кризиса) с 1362 до 1519, а численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками наоборот уменьшилась на 17,5 %. На наш взгляд, это объясняется тем, что проводимые государством меры не успели еще в должной степени оказать влияние на общую картину научного потенциала в России. Именно поэтому следует продолжать уделять науке должное внимание, чтобы избежать новых системных кризисов в этой сфере.

Важно знать, чем это грозит для России в будущем. Тенденции, выявленные при прогнозировании динамики показателя указывают на внутренние барьеры развития науки, связанные с упадком науки, что существенно отразится на уровне образования. Формально будут существовать ученые, защищающие диссертации, но уровень значимости их работ может снизиться. С упадком образования не получат развития отечественные технологии, поскольку для этого нужны высококвалифицированные работники. Помимо снижения международного престижа, страна, которая не может идти в ногу с техническим и технологическим процессом, становится беспомощной в военном отношении[1].

Системное решение данных задач состоит в переходе Российской Федерации к инновационному типу экономического развития, что позволяет укрепить позиции страны в мире за счет наращивания её преимуществ в науке, повысить конкурентоспособность предприятий различных сфер и в итоге повысить уровень благосостояния граждан.

[1]Плотников Денис Анатольевич. Формирование, функционирование и развитие системы инвестирования инновационной деятельности наукоемких высокотехнологичных предприятий: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Плотников Денис Анатольевич: [Место защиты: Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.].- Саратов, 2015. 388 с.

Шарова Д.С.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А. к.э.н.доц.

Проблемы деятельности предприятий и их влияние на развитее хозяйства

Переход к рыночным отношениям в экономике России определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, содействующих развитию конкурентной рыночной среды, созданию новых рабочих мест, формирование обширного круга собственников является развитие предпринимательства.

Предпринимательство в настоящее время выступает в качестве особого вида экономической активности. Оно характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или создания нового предприятия.

Современная экономическая функция предпринимательства заключается в том, что она открывает дорогу разнообразным преобразованиям. Обеспечивает непрерывное институциональное изменение и развитие всей экономической системы общества, постоянно обновляет среду. Кроме того она способствует повышению эффективности производства.

Предпринимательство всегда развивается в определенной исторической и социальной сфере, включено в систему национальных ценностей и традиций. Крупные перемены в обществе возможны, только в том случае, если оно ставит перед собой большую цель, способную объединить общество.

В России становления малого предпринимательства напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию стабильных рыночных отношений.

Одной из самых основных проблем для малого предпринимательства является ситуация на рынке недвижимости, нехватка производственных площадей. Рынок недвижимости в большей степени монополизирован, владельцы собственности (муниципальные органы) чаще всего строят свои отношения с мелкими предпринимателями на основе договоров краткосрочной аренды.

Дефицит специализированного отечественного и импортного оборудования, который особенно ощущался на начальном этапе развития малого предпринимательства в конце 20 века.

В настоящее время не ощущается недостатка в предложениях поставить самое современное отечественное и зарубежное оборудование – недостаток ощущается в средствах на его приобретение.

А происходит это из-за повышенной процентной ставки по кредитованию, например в 2007 г. она составляла 15%, а уже к 2015 выросла в среднем до 24%.

Проблема кредитования одна из самых важных проблем развития малых предприятий, влияющих на развитие народного хозяйства. Получение «финансовой поддержки» зачастую является невозможным, в связи с систематическими изменениями процента, повышенного риска, а также высокой нужде в займах.

Рынок труда является не менее важной проблемой при планировании деятельности предприятия. Трудовые ресурсы недостаточно мобильны.

Одними из основополагающих моментов, предопределяющих тактику планирования деятельности предприятия, служат административные барьеры. Они связанные со злоупотреблением представителей исполнительной власти своих полномочий при регулировании от имени государства деятельности хозяйствующих субъектов.

Так, например, регистрация – первая составляющая госрегулирования. Органы власти различных уровней усложняют процедуру и завышают стоимость регистрации малых предприятий. Правовые ограничения времени и стоимости регистрации определены законодательным актом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Вторая составляющая госрегулирования – инспекции – регламентируется Федеральным законом « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

Правовые ограничения на третью составляющую госрегулирования – лицензирование – накладываются Федеральным Законом «О лицензировании отдельных видов деятельности». В нем приведен исчерпывающий перечень видов деятельности, причем установлено, что срок действия лицензии – не менее пяти лет.

Последняя составляющая госрегулирования – сертификация. Она регламентируется Федеральным законом «О техническом регулировании», в котором, к сожалению, отсутствует четкая характеристика сроков, видов деятельности и размеров оплаты при проведении сертификации продуктов, работ и услуг.

Таким образом, можно утверждать, что во всех областях государственного регулирования ситуация далека от целей. Конкретные составляющие Федерального закона не укладываются в установленные законодательством контрольные ограничения.

Однако на наш взгляд, самое бесполезное влияние на развитие частной инициативы в планировании деятельности, а как следствие и влияние на развитие народного хозяйства оказывает несовершенство нало-

гового законодательства. Действующие ставки налогов превышают все разумные пределы, что вынуждает предпринимателей искать способы уклонения от налогов, что в конечном счете идет во вред бюджету.

Современные политические реалии в России, весьма далеки от стабильности, что также не лучшим образом влияет на малое предпринимательство, инвестиционную активность предпринимателей. Это не допускает стратегического планирования на микроуровне. Нет сомнения в том, что именно политическая нестабильность является главным препятствием для притока иностранного капитала в российскую экономику, в том числе в сферу малого предпринимательства. Можно утверждать, что многие проблемы развития малого предпринимательства порождены именно недостатками государственной экономической политики, определяющей основные параметры макроэкономической среды.

На рисунке 1 изображено количество иностранных инвестиций с 2010 по 2014 гг.

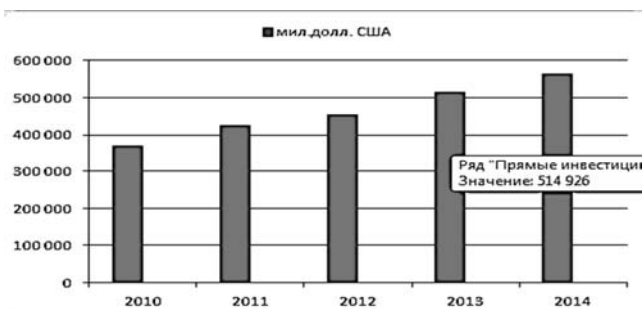


Рисунок 1 – Количество иностранных инвестиций с 2010 по 2014 гг.

Подводя итог, можно перечислить проблемы, которые возникли на пути малого предпринимательства, отражающиеся на развитии народного хозяйства. Это ограниченность внутреннего рынка; доминирование в экономике крупных хозяйственных и финансовых структур, монополизация факторов производства и каналов движения товаров; жестокость фискальной и кредитно-денежной политики. Проводимая политика вынуждает субъектов малого предпринимательства уходить в «теневую экономику»; региональная дифференциация экономики и внутреннего рынка вследствие роста транспортных тарифов, недостаточного развития инфраструктуры и действия субъективных факторов; неполнота и противоречивость нормативно-правовой базы. И, как следствие, невозможность участия субъектов малого предпринимательства в институциональных преобразованиях и невозможность стратегического планирования; дискриминация предпринимателей со стороны отдельных органов власти.

Широкова Е.Ю.
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
Челябинский филиал
Научный руководитель – Демьянов Д. Г., к.э.н., доц.

Управление конкурентоспособностью организации

Конкуренция неотъемлемая черта рынка. Понятие «конкуренция» сформировалось в древние времена и изначально означало процессы взаимодействия, с одной стороны, слияние и взаимопроникновение, а с другой – столкновение. В настоящее время данное понятие является ключевым в выражении сущности рыночных отношений. Конкуренция – это взаимоотношения производителей по поводу установления цен и объемов предложения товаров и услуг на рынке[1].

Впервые теория конкуренции была рассмотрена А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой он описывал конкуренцию как соперничество между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели[2].

Изучая вопросы прогнозирования конкурентоспособности предприятий И.В. Гладышев определяет конкурентоспособность предприятия как комплексную характеристику предприятия, которая определяется уровнем и степенью использования своих конкурентных преимуществ и возможностью адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, сохраняя при этом в любой момент времени прибыль[3].

Фатхутдинов Р.А. рассматривает конкурентоспособность как свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Также он определяет ее как способность производить конкурентоспособный товар или услугу[4].

Словарь рыночной экономики Б.Л. Райзберга трактует ее как способность противостоять конкурентам на рынке товаров, услуг, проектных и подрядных работ, технологий и др.

---

[1]Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б. Предпринимательство: ученик для студентов вузов - 5-е изд., перераб. и доп. М., 2012. 687с.
[2]Смит.А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Л., 1963.
[3]Гладышева И.В. прогнозирование конкурентоспособности промышленного предприятия: Автореф. дисс. канд. экон. наук. СПб., 2006.
[4]Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. СПб.: Питер, 2004. 268с.

В некоторых работах конкурентоспособность организации отождествляется с эффективностью его хозяйственной деятельности. В частности, такое определение конкурентоспособности приведено в статье П.С. Завьялова, где данное понятие трактуется как «возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка».

Анализ рассматриваемого понятия «конкурентоспособность предприятия» позволил выявить, что оно является категорией динамической. Его изменение во времени обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров. В практике управления конкурентоспособностью предприятия выделяют различные классификации факторов, оказывающих на него влияние. Одной из распространенных является классификация, предложенная Майклом Портером. В данной классификации все факторы, влияющие на конкурентоспособность организации поделены на основные и развитые.

К основным факторам относят природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная, полуквалифицированная рабочая сила, дебетовый капитал. Они существуют объективно, либо для их создания требуются незначительные государственные и частные инвестиции. Как правило, создаваемое ими преимущество нестойко, а прибыль от использования низка. Особое значение данные факторы имеют для добывающих отраслей и отраслей, применяющих стандартизированную и малоквалифицированную рабочую силу.

К развитым факторам относят современную инфраструктуру обмена информацией, высококвалифицированные кадры и исследовательские отделы университетов, занимающиеся сложными высокотехнологическими дисциплинами. Они имеют гораздо большее значение для обеспечения конкурентоспособности. Для их развития необходимы значительные, часто продолжительные по времени вложения капитала и человеческих ресурсов. Необходимое условие создания развитых кадров – использование высоких технологий и высококвалифицированных кадров. Они часто строятся на базе основных факторов.

По степени специализации Майкл Портер выделяет два вида факторов [1]:

Общие факторы. К ним относятся автомобильные дороги, дебетовый капитал, персонал с высшим образованием. Они могут быть использованы в широком спектре отраслей. Данная группа факторов имеет непродолжительный и неустойчивый характер.

---

[1]Головачев А.С. Конкурентоспособность организации: учеб.пособие. Минск, 2012. 319с.

1. Специализированные факторы – это узкоспециализированный персонал, специфическая инфраструктура, базы данных в определенных отраслях знания, специализированное программное обеспечение. Они чаще всего основываются на общих факторах. Однако специализированные факторы образуют долговременную основу для обеспечения конкурентоспособности организации.

2. Конкурентоспособность предприятия также зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами конкурентоспособности. Их можно разделить на три группы факторов[1]:

3. Технико-экономические факторы, включающие: качество, розничную цену, затраты на эксплуатацию или потребление продукции, услуг. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции и т.д.

4. Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают: конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением и т.д.); предоставляемый сервис (качество технического обслуживания, ремонта и т.д.); рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса); имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы и т.д.)

5. Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной безопасности использования товара.

6. Для управления финансовыми результатами организациям необходимо оценивать свою конкурентоспособность. Целью этого является определение положения предприятия на отраслевом рынке. Провести ее можно с помощью различных методов, таких как многоугольник конкурентоспособности, матрица пяти конкурентных сил М.Портера и т.д.

Оценка конкурентоспособности предприятия является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Оценка конкурентной позиции предприятия на отраслевом рынке позволяет:

-разработать меры по повышению конкурентоспособности;

-привлечь инвестиции в перспективное производство;

-составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта.

Управление конкурентоспособностью организации реализуется на трех уровнях: оперативный; тактический; стратегический.

Обеспечение конкурентоспособности на оперативном уровне означает обеспечение конкурентоспособности продукции. Критерием

---

[1]Грибов В.Д., Грузинов В.П., Экономика предприятия: учебник+практикум, 4-е изд.,перераб. и доп. М., 2009. 400с.

конкурентоспособности в данном случае является показатель конкурентоспособности продукции. Конкурентоспособность продукции представляет собой важный показатель конкурентоспособности предприятия, так как производство и сбыт конкурентоспособной продукции обеспечивают наличие денежного потока.

Конкурентоспособность на тактическом уровне характеризуется общим состоянием предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является комплексный показатель состояния предприятия.

Обеспечение конкурентоспособности на стратегическом уровне означает обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия. Критерием конкурентоспособности в данном случае является рост стоимости предприятия.

Стратегическая конкурентоспособность возможна при наличии у организации устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу, одним из которых является альтернативный набор стратегий конкурентоспособности организации.

Таким образом, конкурентоспособность организации отражает эффективность использования экономического потенциала предприятия.

Яблоновский Д.Е.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

Повышение эффективности проведения налоговых проверок с учетом положительного опыта зарубежных стран

Данная тема является актуальной Проведение налоговых проверок являются одним из основных способов контроля за выполнением налогоплательщиками своих обязательств по уплате налогов в бюджет.

Важнейшим инструментом налогового контроля является выездная налоговая проверка, которая позволяет в лучшей степени проверить правильность уплаты налогов (сборов) и исполнение налогоплательщиком своих обязанностей, которые возложены на него законодательством о налогах и сборах. Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются.

Наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налогового органа, добиться максимальной

результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей. Рассмотрим опыт выделения крупнейших налогоплательщиков в США в отношении налоговых проверок.

Для определения принадлежности компании к категории крупнейших налогоплательщиков и включения ее в Программу всесторонних проверок, предназначенную для проверки крупных компаний-налогоплательщиков, в США применяется специальная система баллов, которые присваиваются по следующим категориям:

- общая стоимость активов;
- количество юридических лиц, принимающих участие в основной деятельности;
- наличие многоотраслевой структуры компании;
- количество сотрудников налоговой администрации, необходимых для проверки компании;
- количество привлеченных специалистов, необходимых для проверки компании;
- общий объем вспомогательной работы и количество человекодней, затраченных на проверку.

Данный метод обеспечивает объективный подход ко всем налогоплательщикам. Компания включается в Программу всесторонних проверок, если она набирает не менее 12 баллов (для промышленных компаний) и 15 баллов (для финансовых, страховых, брокерских компаний; для фирм, занимающихся предоставлением коммунальных услуг).

Кроме того, ряд положений предусматривает включение компаний в разряд крупнейших налогоплательщиков даже в том случае, когда они не набирают необходимое количество баллов (но на практике это случается крайне редко). Начисление баллов при оценке общей стоимости активов происходит путем суммирования всех активов основного налогоплательщика, а также активов всех находящихся под его фактическим контролем юридических лиц в США и за рубежом (табл. 1).

Таблица 1 - Шкала начисления баллов по общей стоимости активов налогоплательщика

Стоимость активов	Начисляемые баллы
До 500 млн. долл. (включительно)	1
От 500 млн. до 1 млрд. долл.	2
От 1 млрд. до 2 млрд. долл.	3
От 2 млрд. до 5 млрд. долл.	4
От 5 млрд. до 8 млрд. долл.	5

Критерий «валовой доход» увеличивает риск компании попасть в Программу всесторонних проверок при помощи суммирования валового дохода основного налогоплательщика, а также валового дохода всех находящихся под его фактическим контролем юридических лиц в США и за рубежом (табл. 2).

Таблица 2 - Шкала начисления баллов по валовому доходу налогоплательщика

Валовый доход	Начисляемые баллы
До 1 млрд. долл. (включительно)	1
От 1 млрд. до 2 млрд. долл.	2
От 2 млрд. до 3 млрд. долл.	3
От 3 млрд. до 5 млрд. долл.	4
От 5 млрд. до 10 млрд. долл.	5

В Российской Федерации для отнесения налогоплательщика к категории крупнейших применяются следующие критерии:

- показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год из бухгалтерской отчетности организации;
- отношения взаимозависимости между организациями.

Кроме того, для отнесения налогоплательщика к категории крупнейших анализу подлежат показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год:

- суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов;
- суммарный объем выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг);
- размер активов (сумма внеоборотных и оборотных активов).

Для организаций, осуществляющих производство и оборот этилового спирта из всех видов сырья, алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции, предусмотрен отличный состав показателей финансово-экономической деятельности. Помимо суммарного объема начислений федеральных налогов и сборов, анализу и оценке подлежат:

- суммарный годовой объем производства;
- суммарная производственная мощность по выпуску продукции.

Для организаций, проводящих закупку, хранение и поставку алкогольной, спиртосодержащей или табачной продукции, помимо начислений федеральных налогов и сборов, оценивается также суммарный объем выручки.

Критерий «отношения взаимозависимости между организациями» применяется для определения крупнейших налогоплательщиков только в том случае, если организации, отношения с которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты основного вида деятельности организации (ст. 20 НК РФ), имеют показатели финансово-экономической деятельности, позволяющие при-

знать их крупнейшими налогоплательщиками.

Таким образом, выделение из состава налогоплательщиков отдельной группы ее крупнейших представителей в настоящее время происходит только на основе качественных признаков, базирующихся на результатах деятельности субъекта.

Здесь необходимо указать на возможность всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников. К информации из внутренних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством, а также самостоятельно в процессе выполнения ими функций, возложенных на налоговую службу. К информации из внешних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством или на основании соглашений по обмену информацией с контролирующими и правоохранительными органами, органами государственной власти и местного самоуправления, а также иная информация, в том числе из общедоступных источников — СМИ, Интернет.

По данному вопросу немаловажно отметить опыт стран Евросоюза, где налоговые органы наделены правом доступа к информации о движении денежных средств по счетам налогоплательщика, отсутствует понятие банковской тайны. Для Российской Федерации такое положение позволило бы эффективно оценивать реальную налоговую нагрузку на налогоплательщиков, а также повысило бы качество проводимых выездных налоговых проверок.

Также возможно внедрение системы самостоятельной оценки налогоплательщиком рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности по следующим критериям:

- налоговая нагрузка ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли;

- отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;

- отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов;

- непредставление пояснений на уведомления налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности;

- неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах организации в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами).

Систематическое проведение самостоятельной оценки рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности позволит налогоплательщику своевременно оценить налоговые риски и уточнить свои налоговые обязательства.

2. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Антонова Е.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Проблема сбора налогов и повышение гражданской ответственности в России

Налоги важная составляющая государственного дохода, поэтому проблема сбора налогов является актуальной темой современности. Из года в год масштабы уклонения от налогов только набирают обороты.

Взимание налогов постоянно находится на острие противоречий общественных и частных интересов. Общество в лице государственных властей, недовольны тем, что налоговое сборы поступают не полностью, а порой и вовсе не поступают, что не дает им выполнять свои функции по пополнению бюджета и регулированию экономических отношений. С другой стороны граждане и организации, которые выступают с критикой непосильного налогового бремени. Во все времена между этими сторонами возникают разногласия и конфликты. Государство со своей стороны пытается увеличить сбор налогов. А налогоплательщики в свою очередь стремятся уклониться от их уплаты.

Уклонение от уплаты налогов физическими и юридическими лицами подрывает устойчивость бюджетной политики, сужает возможность финансирования социально-экономических программ, нарушает принцип социальной справедливости. Перенося налоговое бремя на тех, кто исправно платит установленные налоги и сборы, неплательщики провоцируют в обществе социальную напряженность и нестабильность.

Федеральная налоговая служба России представила информацию по 2013 году об уплате налогоплательщиками установленных налогов и сборов (таблица 1).

Таблица 1 – Данные ФНС России

Данные ФНС России по налогоплательщикам	
Исправно и в полной мере платят налоги	25%
Различными путями стараются минимизировать свои обязательства по налогам	50%
Вообще не платят	25%

Проведенные исследования показали, что проблема уплаты налогов является болевой точкой развития государства и общества в России. Налогоплательщики не согласны с установленными налогами, не готовы их платить, а самое главное различными путями стараются минимизировать свои обязательства по налогам, находя все новые способы уклонения.

Основными причинами уклонения от уплаты налогов являются:

- низкий уровень жизни налогоплательщика;
- укрепление мнения, что налог является несправедливым, «незаконным», завышенным;
- предприятие, частный бизнес находится на стадии своего становления и испытывает финансовые трудности или потери.
- налогоплательщик убежден, что государство «неправильно» распорядиться собранными налогами;
- безнаказанность налогоплательщика за неуплаты;
- доход налогоплательщика разовый, временный или нелегальный.

Каждый гражданин отдает деньги из своего кармана, но не каждый осознает, что он налогоплательщик. Как правило, россиянин не задумывается о том, что отказ от уплаты налогов подрывает устойчивость бюджетной политики, а также ограничивает возможность финансирования социально-экономических программ, нарушает принцип социальной справедливости. Уклонение от уплаты налогов нарушает нормальный ход социального воспроизводства, препятствуя общественному развитию. Для эффективного функционирования налоговой системы каждый человек должен осознать объективность существования и необходимость уплаты налогов.

Изучая общественный сектор можно заметить, что общество слабо информировано о том куда и на какие цели расходуются их деньги. Власть не задумывается о том, что информация об общественном благе может стать самим общественным благом. Поскольку государство отказывается от предоставления информации, то и сам индивид предпочитает оставаться в неведении, принимая таким образом решение на основе неполной информации. Плательщики налогов, чаще всего, довольствуются той информацией, которая представлена государством в лице политиков, чиновников, журналистов, общественных деятелей. Которые пытаются показать прозрачность сбора налогов, но общество не до конца им доверяет.

Чтобы повлиять на уклонение от уплаты налогов и предупредить совершение такого рода правонарушений и преступлений, необходимо воздействовать не только на причины, но и на условия. Как правило, легче воздействовать на условия, которые способствуют уклонению от уплаты налогов и блокировать их, чем устранить причины

возникновения этого явления. Условие выступает основанием, которое необходимо для формирования метода. В связи с тем, что условие влияет на выбор методов уклонения от уплаты налогов, для эффективной борьбы с налоговыми правонарушениями и преступлениями усилия государства и его органов должны быть направлены на устранение факторов, которые способствуют уклонению от налогообложения.

Государство должно заботиться о своих гражданах и способным мотивировать их на уплату налогов. Необходимо также воспитать налоговую культуру граждан.

Налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений; некую модель, которая включает в себя правомерные действия, как налогоплательщиков, так и налоговых органов.[1]

Граждане не понимают зачем им платить налоги и ради чего их принуждают к этому. Так как многие налогоплательщики живут бедно и никак не могут адаптироваться в высокому налогообложению.

Необходимо в гражданах воспитать чувство долга, которое в современной России отсутствует. Необходимо провести работу с налогоплательщиками, которая поможет им довериться государству. Граждане должны понимать и видеть на что уходят их средства. Физические и юридические лица должны быть согласны платить налоги, а не быть вынужденными делать это.

В настоящее время отношения между обществом и государственными органами управления, обеспечивающими сбор налогов, являются фискальными, а должны быть партнерскими. Насилие необходимо заменить добровольным сотрудничеством. Все иные подходы в стратегическом плане менее перспективны, чем обеспечение процесса сбора налогов на основе партнерских отношений между обществом и государством.[2]

Важно пересмотреть политику управления процессом сбора налогов. Такая политика должна обеспечивать достижение определенных приоритетов общества в вопросах налогового предела для субъекта хозяйствования. Налоговый предел нужно установить расчётным путем в процентах от ВВП и ориентирован на стимулирование развития реального сектора экономики, на экономное расходование государственных ресурсов и на приоритетное решение наиболее важных социальных проблем населения.

---

[1] Скоблова Е. М. Налоговая культура в современном российском обществе. 2011. URL: http://filosofika.ru/2011/05/213.html (дата обращения: 28.11.2015)

[2] Горшков Д. А. Сбор налогов как инструмент управления региональной экономикой // Налоговый вестник. 2002. URL: http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=25907 (дата обращения: 25.11.2015)

Для управления процессом сбора налогов необходимы соответствующие законы, методы, инновационные технологии, а также высококвалифицированный персонал от профессионализма которого во многом зависят ожидаемые результаты.

Каждый гражданин рассчитывает на длительную карьеру. Следовательно, он должен учитывать альтернативные издержки – доход в легальном бизнесе, который он получал бы, если бы не уклонялся от уплаты налогов.

Совокупные потери общества сводятся к минимуму, когда вероятность раскрытия преступления и тяжесть наказания высоки. Граждане и организации отказались от уплаты налогов, если бы знали, что штраф на каждый рубль объекта обложения был бы больше средней величины налога.

Изучением и выявлением ее причин, условий и факторов занимаются уже не одно тысячелетие. Данная проблема ставит перед экономикой два серьезных вопроса: как достичь эффективного объема производства общественных благ и как обеспечить производство при наличии уклонистов.

Возможными мерами по борьбе с уклонениями от уплаты налогов могут стать ужесточение штрафных санкций, рост числа проверок и количества проверяющих

Воспитывать гражданскую ответственность нужно с детства. Для этого в программу образования нужно включить темы, связанные с налоговой культурой, гражданской ответственностью, необходимость и важность уплаты налогов. С раннего возраста гражданин России должен понимать, что одной из важных функций индивида является уплата налога. Что уплата налога — это не «грабеж», а необходимость.

Посредством СМИ можно активизировать гражданскую ответственность населения. Лозунги, плакаты, короткометражные ролики, составленные грамотными психологами способны затронуть человеческие разумы. Нужно показать для чего используются средства граждан, куда они направляются и показать красивое будущее.

Таким образом, государство и общество должны объединиться для решения проблемы уплаты налогов и сборов. Только комплексный подход позволит изменить сложившуюся в РФ ситуацию и повысить государственный авторитет в глазах граждан.

Бабич К. В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Маркина Н.А., ст. препод.

Туристический бизнес как фактор развития экономики Липецкой области

В настоящее время в Российской Федерации прослеживается проблема экономической самостоятельности отдельных хозяйствующих субъектов. Как известно, безопасность и стабильное совершенствование региона является определяющим фактором для повышения экономического роста страны в целом, поэтому очень важно уделять особое внимание состоянию отдельных регионов. Благополучное существование региона зависит не только от его экономического и социального состояния, но и от его привлекательности. Посещаемость региона влечет за собой увеличение объема инвестиций, развитие инфраструктуры, создание новых общественных благ.

В современных условиях на экономику региона влияет множество факторов: природные, экологические, социально-экономические, а также общественно-политическая ситуация региона.

С недавнего времени многие ученые выделяют туризм как основу развития экономики регионов, а следовательно и страны в целом. Действительно, туризм – это не только социально – культурное развитие населения, но это и привлечение капитала из соседних регионов, округов, областей, стран, а следовательно, увеличение валютных поступлений. Таким образом, развивая туристический бизнес в регионах, развивается социальный и экономический потенциал регионов.

Таким образом, данная тема актуальна, так как основные резервы для создания туризма имеются практически в каждом регионе. Их роль заключается не только в культурно - историческом развитии, но и в содействии совершенствования, как среднего, так и малого бизнеса, что приводит к развитию экономического потенциала региона, следовательно, страны в целом.

Развитие туристического бизнеса в современных условиях является перспективным направлением, так как, в связи с последними событиями, в России падает спрос на отдых за рубежом приблизительно на 20-25 процентных пункт. В этой ситуации работники туристических агентств вынуждены искать новые ресурсы, в том числе обратиться к внутреннему туризму.

На сегодняшний день для Липецкого бюджета необходимы новые инвестиции, так как бюджет по состоянию на 2015 год уменьшился на 163 млн. руб. из-за уменьшения собственных доходов. В Липецкой об-

ласти официально зарегистрировано безработных 1,362 млн. чел., то есть социально – экономическое состояние региона ухудшается. В связи с этим, предлагается решить данную проблему с помощью развития туристического бизнеса. Туризм приведет к созданию новых рабочих мест, обеспечит рост уровня жизни местного населения, а также развитие социальной и производственной инфраструктуры региона в целом. Все эти показатели и составляют экономическую устойчивость Липецкой области. В Липецкой области в 2013 году началось строительство двух кластеров: автотуристического кластера «Задонщина» и туристско-рекреационного кластера «Елец». В связи с этим, на развитие туризма Липецкой области из федерального бюджета было выделено 800 млн. руб., еще 200 млн. руб. из областного бюджета. На данный момент было освоено 35% всего бюджета. Это может привести к тому, что к 2016 году Липецкую область могут исключить из федеральной целевой программы за неисполнение бюджета. Глава федерального агентства по туризму, Олег Сафонов, поясняет, что низкие показатели освоения средств бюджета в 2015 году показали: республика Бурятия, Оренбургская, Калининградская, Ивановская, Липецкая и Тверская области – они освоили от 25 – 30% бюджетных средств.[1]

По мнению рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА», условия для ведения бизнеса в Липецкой области достаточно благоприятные, но предприниматели и инвесторы в недостаточной степени используют имеющиеся предпосылки ведения бизнеса.

В связи с этим, главной проблемой не выполнения бюджета является незнание предполагаемых туристов о возможном отдыхе и привлечение инвесторов. Еще можно выявить проблему со стороны администрации Липецкой области: незнание желаний общества на виды туризма.

На данный момент, ссылаясь на издание «National Geographic Travel», самым востребованным российским регионом в севере туризма является Ямало-Ненецкий автономный округ. Рейтинг составляется по опросам среди туристов. Липецкая область не вошла в данный рейтинг, это только подчеркивает, что в стране люди не знают о доступном, недорогом и привлекательном отдыхе, который предлагает на сегодняшний день Липецкая область. По этой причине люди и едут на давно проверенные курорты, в то время как региональный туризм во многом способен превзойти их.

Поэтому необходимо увеличивать спрос на конкретные виды туризма. Для этого необходимо заняться саморекламой и наладить продажу туристических пакетов, в которые будет входить комплекс ме-

[1] Информационно-справочный портал Gorod48.ru. URL: http://gorod48.ru/news/349221/

роприятий. На сегодняшний день таких предложений насчитывается около 40 штук, но возникает проблема с их реализацией.

Липецкая область предлагает событийный туризм. Это направление, по мнению экспертов, самое перспективное. Люди приезжают с соседних регионов, тем самым вкладывая деньги в развитие региона. Яркий пример - фестиваль реконструкции «Русборг». Фестиваль на месте не стоит, каждый год поток туристов увеличивается на 20–25%. Событийных мероприятий в регионе много: елецкие «Антоновские яблоки», чаплыгинский «Пир на весь мир», добровское «Доброе сало». А гастрономические праздники очень популярны, и они даже могут стать нашим брендом.[1]

Этого не достаточно для развития регионального туризма. Среди молодежи сейчас очень популярен здоровый образ жизни и активный отдых. Поэтому данный фестиваль подходит не для всех жителей Липецкой области. Таким образом, необходимо создавать экстремальные виды туристического бизнеса как скалолазание, автотуризм, кемпинг, и прочее. Это привлечет больше молодежи, так как эти мероприятия более доступны и интересны для данной категории общества.

Для развития саморекламы в Липецкой области можно создавать не только рекламные ролики, баннеры, но и разработать соцпакеты для работников на предприятиях и включать в них туристические путевки по Липецкой области, также использовать их как меру поощрения, например, выдавать сотрудникам путевки в санатории. Можно создавать для программы и систему скидок для больших групп туристов.

Развивая туристический бизнес, мы повышаем экономику региона: появляются места работы, новые вакансии, требуются специалисты в новых областях, привлекаются инвесторы, а следовательно и капитал, создается более развитая инфраструктура и повышается конкурентоспособность. Главной задачей для Липецкой области на сегодняшний день является привлечение инвесторов. Для этого необходима самореклама и создание более актуальных сфер туризма для привлечения молодежи.

[1]Центральный федеральный округ.URL: http://cfo.gov.ru/docs/24592

Баева К.Н.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

Безработица в России в период 2014–2015 год

В соответствии с законодательством РФ безработными признаются трудоспособные граждане, которые:

1. Не имеют работы и заработка.

2. Зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы.

3. Ищут работу и готовы приступить к ней.

С экономической точки зрения неэффективное использование производительных сил или рабочей силы приводит к неполной занятости производственных мощностей, а также к неполному использованию общественных ресурсов, к снижению потенциального валового продукта и национального дохода страны. А с социальной точки зрения безработица ведет к обострению социальных проблем и общественной напряженности в обществе. По этим причинам экономическая система функционирует неэффективно, не в полном объеме используя свои производственные возможности, также безработица неразрывно связана с происходящими структурными сдвигами в национальной экономике и мировом хозяйстве. Как следствие, уровень безработицы является одним из основных показателей, который отражает общее состояние экономики. Таким образом, проблема безработицы в России является весьма актуальной.

Согласно Росстату, уровень безработицы за последние 10 лет колебался в пределах от 5,3% в 2014 году до 8,2% в кризисном 2009 году, в целом изменяясь в сторону уменьшения безработицы (рис. 1).

Всего в России количество безработных по данным ЕМИСС (Единая межведомственная информационно-статистическая система) за первый квартал 2015 года равняется 4,3 млн. человек. Но следует учитывать, что и ЕМИСС, и Росстат не учитывают так называемую скрытую безработицу, когда формально работник числится работающим на предприятии, но фактически не работает, что связано с источниками, на которые опирается Росстат и ЕМИСС.

Уровень безработицы в пределах 3% отмечается только в Москве и Санкт-Петербурге. Именно в Центральной части России уровень безработицы либо не превышает, либо превышает незначительно средний по стране показатель в 5,8%. На значительной части территории России безработица достигает 6-8% от количества экономически активного населения, среднее значение 7%.

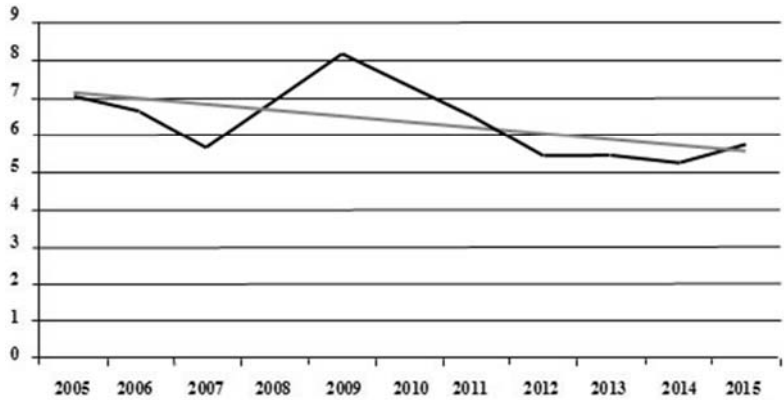


Рисунок 1 - Динамика уровня безработицы по данным Росстата, (*)
2015 год – в среднем за январь-апрель, проц.

В феврале 2015 года ФОМ проводил мониторинг в сфере занятости населения. В целом, случаи потери работы среди своих родственников, друзей и знакомых отметили 31% опрошенных, 27% опрошенных отметили сокращения у себя на предприятиях. 39% опрошенных сообщили о существовании вероятности увольнения, хотя в октябре 2008 года таких было 21%. 19% опрошенных отметили скрытую безработицу на своем предприятии (неоплачиваемый отпуск, неполный рабочий день/неделя), 21% - среди родственников, знакомых и друзей. В опросе участвовали 1500 респондентов от 18 лет и старше в 43 субъектах России, 71% из которых признали, что кризис в России существует, даже несмотря на то, что в СМИ официальные лица порою стараются опровергнуть этот тезис. Работающими из опрошенных являлись 56% или 840 человек. Статистическая погрешность не превышала 3,6%.

Таким образом, около 27,4-34,6% населения отмечали случаи потери работы среди своих родственников, знакомых и друзей, 23,4–31,6% работающих россиян (примерно 16,7-22,6 миллионов человек) замечали сокращения на своих предприятиях.

Интересно, что через три месяца, в июне 2015 года, очередной мониторинг ФОМ в сфере занятости показал следующие результаты: увеличилось количество тех, кто замечал увольнения и потерю работы среди знакомых, друзей и родственников с 31% до 39%, что стало рекордом с октября 2008 года. Увеличилось и число тех, кто отмечал скрытую безработицу у своих друзей, родственников и знакомых, также показав рекордные 29% опрошенных.

Россияне стали более скептически смотреть на возможность сокращения штатов на своих предприятиях, и, снова же, результат оказался рекордным. Если в 2008 году 61% считал, что такой вероятности нет, то уже в июне 2015 года таковых осталось 41%, при этом в два раза (с 7 до 14%) увеличилось число уверенных в собственном увольнении. При этом допускают такую вероятность, хоть и низкую, почти в 2,3 раза чаще (32% вместо 14% в 2008 году).

Сравним безработицу в России с безработицей в Европе и странах Запада. Достаточно часто российские политики в качестве достижения говорят о том, что в России уровень безработицы значительно ниже, чем в среднем по Европе и в странах Запада.

Если сравнить цифры официальной статистики, то это действительно так, за исключением лишь некоторых стран (рис. 2):

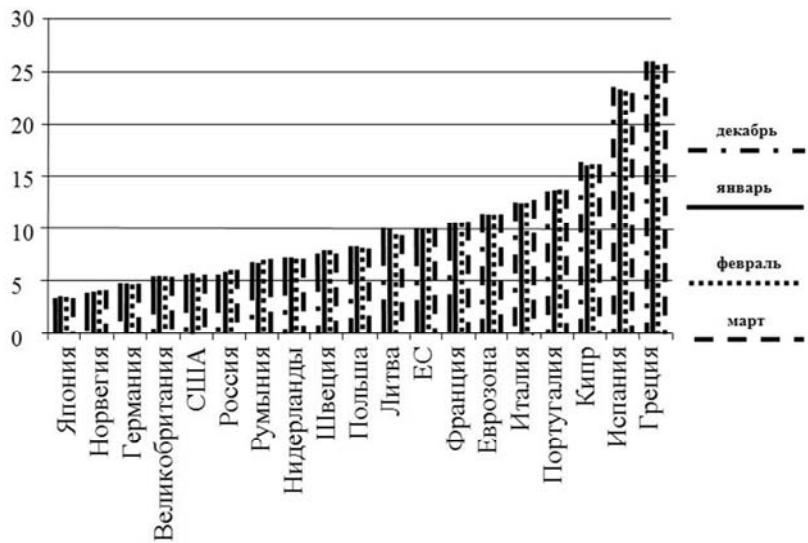


Рисунок 2 - Уровень безработицы в России, некоторых странах Европы, Японии и США с декабря 2014 по март 2015 года (по данным Росстата)

По данным видно, что по уровню безработицы лидирует Греция, Россия лишь на 12 месте.

Однако при расчете уровня безработицы в Европейских странах учитывается и скрытая безработица, в отличие от России и США. Кроме того, имеются и различия в причинах безработицы:

1. Европейские пособия по безработице намного выше аналогичной помощи безработным в России, в результате чего безработные не имеют настолько высокой мотивации в скорейшем поиске работы.

2. Устройство на работу бывает достаточно проблематичным. Это оборотная сторона медали по защите прав работников, которых работодателю не так легко уволить, как в России - но и работнику, чтобы получить гарантии, приходится потрудиться в поиске работы.

3. Продолжительность безработицы в связи с первыми двумя пунктами увеличивается, и возможности трудоустройства ухудшаются.

4. Более высокий уровень безработицы в целом по Европе связан с высокими показателями безработицы в некоторых кризисных странах, загнанных, по существу, в долговую яму, которые и создают в целом высокий уровень безработицы.

России необходимо создавать новые и развивать уже существующие службы занятости, биржи труда, осуществляющие посреднические функции на рынке труда, предоставлять информацию о вакантных рабочих местах с целью снижения фрикционной и структурной безработицы. Можно провести ужесточенную политику протекционизма, чтобы мотивировать российское производство создавать конкурентоспособные товары, финансировать слабо развитые районы страны, содействовать мелкому и семейному предпринимательству, что рассматривается во многих странах как важнейший метод обеспечения занятости населения. Стимулирование государством инвестиций в экономику выступает главным условием создания новых рабочих мест.

Таким образом, проблемы безработицы достаточно изучены, однако для обеспечения снижения безработицы России давно назрела необходимость в разработке эффективных решений.

Богданова А.Г.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Особенности снижения импортозависимости в медицинской промышленности

Снижение импортозависимости в сегменте фармацевтической и медицинской промышленности сегодня – один из приоритетов развития отраслевой промышленной политики государства. В начале 2016 года Президент России Владимир Путин поставил перед федеральным правительством и региональными властями задачу добиться того, чтобы не менее 90% жизненно важных лекарственных препаратов производилось на территории РФ. Важнейшая цель в этой связи – развитие отечественной промышленности на инновационной основе.

Именно по этому для государства ощущается необходимость производства отечественных аналогов импортных лекарственных препаратов. Это позволит обеспечить большую часть населения фармакологической продукцией по более низкой цене. Так же это позволит снизить зависимость России от импортных лекарственных средств. Данный пример показан в таблице 1.

Таблица 1. Аналоги лекарственных препаратов по стоимости и взаимозаменяемости

Лекарства	Цена	Дешёвый аналог	Цена	Лекарство	Цена	Дешёвый аналог	Цена
Аспирин-кардио	125	Кардиас	35	Мирамистин	200	Хлорексидин	15
Бепантен	280	Декспантенол	140	Мовалис	410	Мелоксикам	80
Бетасерк	400	Бетавер	140	Но-шпа	150	Гидрохлорид	30
Вольтарен	400	Диклофенак	150	Нурофен	120	Ибупрофен	10
Детралекс	720	Венарус	300	Омез	180	Омепразон	50
Дипросалик	530	Акридерм ск	260	Отривин	190	Риностоп	30
дифлюкан	850	Флуконазол	40	Панангин	140	Аспаркам	10
Зантак	80	Рамитидин	50	Плавикс	2770	Зилт	900
Зиртек	350	Цетиримакс	80	Саморим	100	Нафтизин	10
Зовиракс	240	ацикловир	40	Суммед	370	Азитромицин	60
Имодиум	300	Лоперамид	20	Трентал	300	Пентоксифиллин	30
Йодомарин	220	Калия йодид	100	Трхопол	90	Метронидазол	10
Капотен	120	Каптоприл	11	Ультоп	270	Омепразол	50
Кларитин	225	Кларотадин	110	Фастум-гель	500	Быструм	300
лазолван	250	Амброксол	13	Финлепсин	280	Карбаназепин	50
Ламизил	400	Тербинафил	100	Флюкостат	200	Флуконазол	20
Ломилан	150	Лорагексал	50	Фурамаг	380	Фурагин	40
Максидекс	120	Дексиметазон	40	Эмап	100	Эмалаприд	60
мезим	300	панкреатин	30	эрсефурил	400	фуразолидон	40

Например, чтобы не допустить роста цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты, московский Департамент здравоохранения получил право выписывать штрафы аптекам и оптовым поставщикам, завышающим цены на лекарства из перечня жизненно необходимых, а также на важнейшие лекарственные препараты.

В январе 2015 года прокуратура Москвы начала массовую проверку столичных аптек на предмет необоснованного завышения цен на препараты списка жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). В результате проведенных проверок было возбуждено более 50 административных дел. Согласно опубликованному по результатам проверок отчету, в среднем торговая наценка в аптеках составляет 40% (весь ассортимент). Данные проверки должны проходить не только в Москве, а по всей территории России, ведь в каждом регионе существуют проблемы с фармакологией.

Государство, несмотря на сложности, связанные с ростом курса иностранных валют и ростом цен на импортные препараты, полностью сохраняет свои обязательства по дополнительному лекарственному обеспечению льготных категорий населения. В текущем году в столице будет выдано бесплатных лекарств на 12,7 млн руб., причем 10,35 млн руб. на эти цели выделяется из городского бюджета и 2,35 млн из федерального.

Важным направлением развития рынка считается введение новых препаратов. Продажа новых лекарственных средств рассматривается большинством российских и иностранных фармакологических компаний. О контрактном производстве с использованием площадей отечественных предприятий задумывается половина импортеров.

Можно с большой долей вероятности, опираясь на мнение авторитетных источников, сказать, что в дальнейшем современный фармрынок России будет развиваться в сторону локализации производства медикаментов.

Отечественные компании планируют увеличения производственных мощностей и, как следствие, рост объема препаратов, которые будут реализованы в России и других странах мира.

Но всё же некоторые участники компаний считают, что государство будет стимулировать иностранные компании открыть локализованные производства на территории нашей страны. В настоящее время уже все ключевые технологии производства лекарственных препаратов как синтетической, так и биотехнологической природы уже локализованы в нашей стране. Некоторые отечественные препараты почти на 100% заместили импортные аналоги.

К примеру, обращение лекарственных средств в России регулируется федеральным законом от 12 апреля 2010 № 61-ФЗ (ред. от

13.07.2015) «Об обращении лекарственных средств» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 24.07.2015). Долгое время пытались ввести аналогичный закон для медицинских изделий, но до настоящего времени эта область регулируется тремя статьями федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и рядом актов второго уровня.

Есть ещё много областей нормативного правового регулирования в области лекарственных средств и медицинских изделий, которые сегодня волнуют отечественных производителей. Например, чем обернется для владельцев регистрационных удостоверений введение в действие с 2016 года нового классификатора ОКПД2, или как отдельными представителями властей на местах будут трактоваться нововведения, касающиеся федерального закона от 31.12.2014 N 532-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия обороту фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и фальсифицированных биологически активных добавок».

А ведь не секрет, что государства с развитой экономикой ставят поддержку своей промышленности «во главу угла». В том же Китае, имеющем очень высокие темпы развития экономики, в первую очередь для нужд государства закупают продукцию своих предприятий, предоставляют дешевые кредиты и субсидии, вводят налоговые каникулы и прочие меры поддержки. Очевидно, что для таких государств именно развитие промышленности обеспечивает экономическую и социальную стабильность. Такие страны уверенно смотрят в будущее, переходя в новые технологические уклады.

Таким образом, наше государство, к сожалению, ещё отстает по ряду технологий от мировых трендов, но есть уверенность, что мы вполне можем обеспечить для себя надежную импортозамещающую продукцию, как на основе собственных разработок, так и договариваясь с ведущими мировыми производителями о глубокой локализации их производств на территории Российской Федерации.

Васильев Я.Г.
Академия при Президенте Российской федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Рыбина И.А. к.э.н.

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

На данном этапе развития экономики страны любая организация заинтересована в развитии и повышении эффективности своего бизнеса. Для оценки эффективности коммерческой деятельности необходим способ, позволяющий определить, насколько хорошо осуществляется управление реализацией выбранной стратегией и каким образом её можно усовершенствовать. Система сбалансированных показателей – это комплексное стратегического управления основанное на измерении и оценки эффективности по подбору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и нефинансовые. Методология системы сбалансированных показателей предполагает разделение (в соответствии с выбранной миссией и стратегической концепцией) наиболее важных и значимых показателей эффективности по перспективным направлениям деятельности (векторам), таким как маркетинг, финансы, бизнес-процессы, персонал, клиенты и системы. К финансам относятся показатели стоимости предприятия, его доходов, ликвидности и платежеспособности.

Клиенты и маркетинг – это показатели удовлетворенности клиентов, своевременности выполнения заказа, качества продукции в восприятии потребителя. Бизнес-процессы образовывают показатели, стесненные с оценкой эффективности процессов, таких как технологические и административные. Вектор персонал и системы это показатели, характеризующие инновационную и инвестиционную деятельность, квалифицированный персонал и удовлетворенные работника трудом. Каждая из этих перспектив определяется: сферой деятельности организации; направления развития бизнеса организации; структурой организации; важностью взаимоотношений с макро и микроокружением; заинтересованностью руководства и прогнозами от внедрения. Вектора носят универсальный характер, то есть они могут быть применены для большинства предприятий. В целях учета специфики той или иной отрасли, в которой функционирует предприятие, необходимо дополнить схему из четырех перспектив возможными перспективами, которые могут быть значимы для руководства. На практике выделяют от четырех до восьми векторов, после чего выбирают, формируют и обосновывают необходимое количество наиболее важных показателей эффективности и их соотнесение со стратегическими целями

предприятия. Из классической схемы системы сбалансированных показателей, направленной на получение большей прибыли, можно понять, что существуют причинно-следственные связи между направлениями деятельности организации, и качественные изменения в одном из направлений повлекут за собой положительные изменения во всех направлениях деятельности хозяйствующего субъекта. Стабильная внутренняя среда организации предполагает поддержание уровня удовлетворенности сотрудников и, как следствие, снижение текучести кадров и повышение производительности труда за счет оптимизации использования оборудования и новых методов и схем в закупках товаров. Итак, мотивация персонала к работе повышает эффективность работы всех направлений в схеме, а следовательно, и всех подразделений.[1]

Бизнес-процессы – это слаженность работы сотрудников в разных направлениях деятельности предприятия. В бизнес-процесс вовлекаются поставщики, транспортная и складская системы, отдел снабжения (закупок), производственная сфера, отделы сбыта (сфера распределения). Бизнес-процессы предполагают привлечение подразделений закупок в производство, разработку новых продуктов и технологий на базе исследований научных лабораторий, работу сферы распределения по поиску новых потенциальных клиентов и расширению рынков сбыта. Итак, бизнес-процессы связаны с инновационными предложениями и при благоприятном ведении дел направлены на оптимизацию поставок материальных ресурсов, оптимизацию производственного процесса и оптимизацию использования оборудования. Все действия по улучшению показателей производства и работы служб снабжения должны быть ориентированы на удовлетворение потребностей потребителей (клиентов), а следовательно, направлены на увеличение объемов реализации. Бизнес-процессы непосредственно связаны с клиентами, и улучшение функционирования служб маркетинга и сбыта позволит обеспечить охват прибыльных сегментов рынка, расширить ассортимент, увеличить клиентскую базу, а, следовательно, увеличить продажи и, как следствие, увеличить приток прибыли, уменьшить риски и снизить затраты. Все операции, связанные с денежными потоками, относятся к сфере финансов и служат основными показателями для стабильного функционирования хозяйствующего субъекта. Итак, существуют различные показатели и модификации системы сбалансированных показателей, но для каждой отдельной логистической системы, они разные, построение их зависит от специфики деятельности и результатов, полученных в процессе организации логистических операций[2].

---

[1] Попова, И. Стратегическое управление цепями поставок на основе контроллинга с использованием сбалансированной системы показателей // РИСК. 2014. №4. С. 78-83.
[2] Смирнова Е. А. Управление цепями поставок: учебное пособие СПб, 2013. 120 с.

Таким образом, для оценки эффективности коммерческой деятельности через организацию логистических операций представляется интересным разработка системы сбалансированных показателей, которая позволяет оценить организацию бизнес-процессов, необходимых для оптимального функционирования логистической системы. Система сбалансированных показателей построена по принципу увеличения прибыли за счет своевременной и качественной организации логистических процессов и сокращения затрат на улучшение коммерческой деятельности. Систему сбалансированных показателей можно разрабатывать и применять для любого предприятия, так как результаты, полученные от её разработки, будут поводом либо для внесения изменений, либо для поддержания на том же уровне результатов работы логистической системы.

Довгополова Ю.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Адаптация положительного опыта налогового администрирования Великобритании для России

В течение последних лет в Российской Федерации проходит реформа налогообложения, целями которой является оптимизация налоговой системы, обеспечение ее прозрачности, для повышения инвестиционной и предпринимательской активности, развития рыночной экономической системы РФ, успешного объединения российской экономики в мировую.

Любые налоговые реформы проводятся после изучения, анализа и осмысления теории и практики налоговых систем зарубежных стран, которые необходимы для понимания к чему в будущем стремиться и чего избегать стране с развивающейся экономикой. Поэтому на сегодняшний день особую актуальность приобретает исследование содержания, структуры и правового регулирования различных национальных налоговых систем в интересах сопоставления с состоянием налоговой системы в современной России.

Налоговое администрирование – наиболее социально выраженная сфера управленческих действий, недостатки которого ведут к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс в межбюджетных отношениях регионов с федеральным центром и в конечном ито-

ге нагнетают социальную напряженность.[1] С другой стороны, успешное налоговое администрирование обеспечивает благоприятные перемены в экономике, например, способствует улучшению инвестиционного климата.

Обращение к опыту налогового администрирования Великобритании обусловлено рядом обстоятельств: во-первых, налоговая система Великобритании является одной из первых налоговых систем в мире, длительный период ее развития позволил накопить богатый опыт решения сложнейших правовых и экономических задач, который может быть полезен для определения дальнейших направлений развития налоговой системы РФ, во-вторых, налоговая система Великобритании традиционно считается одной из самых эффективных в мире - этому способствует продуманная и соответствующая потребностям государства и налогоплательщиков налоговая политика.

Для дальнейшего формирования оптимальной налоговой системы в России важно учитывать и использовать положительный опыт Великобритании в сферах правового регулирования и практической работы с налогоплательщиками, борьбы с уклонением от уплаты налогов, системы налогов и сборов, налогового администрирования.

Организация налоговой службы возложена в основном на два правительственных департамента: Управление налоговых сборов и Управление таможенных пошлин и акцизов. Управление налоговых сборов непосредственно контролирует взыскания налогов с юридических и физических лиц. В компетенции Управления таможенных пошлин и акцизов находится вся система косвенного налогообложения.[2]

В Российской Федерации существует лишь один налоговый орган – Федеральная налоговая служба и его подразделения.

Структура Федеральной налоговой службы (далее ФНС):

1. Руководство ФНС России;
2. Структурные подразделения центрального аппарата ФНС;
3. Межрегиональные инспекции ФНС России;
4. Управление ФНС России по субъектам Российской Федерации.

Налоговая система Великобритании делится на 2 уровня: общегосударственные налоги и местные налоги, тогда как налоговая система Российской Федерации трехуровневая и делится на федеральные региональные и местные налоги.

К общегосударственным налогам относят подоходный налог, налог на прибыль корпораций, налог на прирост капитала, налог с наследства, единый социальный налог, а также акцизы, гербовые

[1] Дорофеева Н.А., Брилон Н.В., Брилон А.В. Налоговое администрирование: Учебник М.: Дашков и К, 2014, с.11.

[2] Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговые системы зарубежных стран М., 2013, с.113.

сборы и налог на добавленную стоимость. Местным налогом является только налог на имущество. Основными обязательными выплатами в бюджет Великобритании являются подоходный налог, налог на прибыль корпораций, налог на добавленную стоимость и единый социальный налог.

Подоходный налог является основным собираемым государством в Великобритании налогом. Он является прогрессивным и зависит от суммы получаемого гражданином дохода: начиная с определенных сумм дохода, ставка налога увеличивается по мере увеличения дохода.

Вторым основным источником доходности бюджета государства является единый социальный налог. Он подлежит уплате как самим налогоплательщиком, так и работодателями.

Налог на добавленную стоимость – это третий основной источник финансирования бюджета государства. Он распространяется на большинство товаров и услуг, которые предприятия реализуют или оказывают на территории страны.

Четвертым основным собираемым налогом является корпоративный налог, которым облагается прибыль компаний. Существует две ставки корпоративного налога – нижняя и верхняя, которые зависят от уровня прибыли компании или организации.

В Российской Федерации установлен исчерпывающий перечень налогов: федеральные – налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог; региональные – налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог; местные – земельный налог, налог на имущество физических лиц и торговый сбор.

В России так же, как и в Великобритании существуют четыре основных налога, которыми наполняется бюджет: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и налог на прибыль. На данные четыре налога приходится более 80 % налоговых поступлений Российской Федерации.

Налог на добавленную стоимость (НДС) в России имеет тот же смысл, что и в Великобритании, но разные ставки.

Налог на добычу полезных ископаемых имеет важное значение для России в связи с тем, что экономика России основана на добычи высокими темпами природных ресурсов, поэтому поступления от этого дохода в бюджет высоки. Установлены адвалорные (процентные) и специфические (в рублях за тонну) налоговые ставки.[1]

[1] Алиев Б.Х, Мусаева Х.М. Налоги и налоговая система Российской Федерации М.: Юнити-Дана, 2014, с.86.

Налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций отличаются от аналогичных подоходного налога и корпоративного налога в Великобритании тем, что не являются прогрессивными, то есть, не важно сколько человек или компания в России зарабатывают, ставка налога будет одинаковой.

Подводя итог, можно выявить ряд положительных сторон в налоговом администрировании Великобритании (таблица 1).

Таблица 1 Адаптация положительного опыта налогового администрирования Великобритании для России.

Положительные стороны налогового администрирования Великобритании	Адаптация положительного опыта в России в долгосрочной перспективе
Структурированность налоговых органов	«Перестроение» налоговой службы возможно, при условии глобального изменения налогового законодательства
Прогрессивная ставка налогов	Введение прогрессивной ставки заметно повысит уровень жизни населения и обеспечит рациональное налогообложение для разных слоев населения
Ужесточенная ответственность за налоговые правонарушения	Ужесточение административного, уголовного и налогового законодательства в сфере налоговых правонарушений приведет к уменьшению «уклонистов» от уплаты налогов и сборов

Одной из серьезнейших проблем, которую в той или иной степени приходится решать и в России, и в Великобритании, является уклонение от уплаты налогов. Обе страны едины в стремлении осуществлять уголовное преследование лиц, злостно не исполняющих свои обязанности по исчислению и уплате налогов. В качестве основных критериев признания тех или иных незаконных действий уголовно наказуемыми рассматриваются их умышленность и крупный размер неуплаченных налогов. Но несмотря на сложную ситуацию в экономике, отмечается стабильный рост налоговых поступлений.

Жилина К.С.
Академия при Президенте Российской федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СУБЪЕКТАХ РФ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)

Концепция инструментов и технологий содействия инвесторам представляет собой одно из основополагающих условий развития положительного инвестиционного имиджа региона. Основными приоритетами в экономике области являются увеличение инвестиционной привлекательности региона в целом и его отдельных муниципальных образований, интенсивное содействие результативным инвестиционным проектам по производству конкурентоспособной продукции, трансформация в режим инновационного развития, усовершенствование механизма привлечения вложений, создание инвестиционной инфраструктуры области.

Субъекты Российской Федерации в современных условиях конкурентной борьбы за инвестиционные средства для различных секторов региональной экономики в рамках законодательства применяют различные инструменты стимулирования и поддержки инвесторов на своих территориях.

Рассмотрим основные инструменты поддержки инвесторов на примере Липецкой области.

Возможности развития Липецкой области формируются равно как собственным потенциалом, так и связаны со Стратегией социально-экономического развития Липецкой области до 2020 года, где определены ключевые взгляды региональной политики на долгосрочный период, и Инвестиционной стратегией Липецкой области в период до 2020 года, устанавливающей цели управления инвестиционными процессами на территории региона.

Задача инвестиционной политики Липецкой области представляет собой предоставление финансового подъема, увеличения эффективности экономики и уровня жизни населения.

Процесс повышения инвестиционной привлекательности данного субъекта достигается за счет таких инструментов, как: налоговые льготы; государственные гарантии в обеспечение займов; бюджетные вложения в инвестиционные проекты ;субсидирование процентной ставки по кредиту; льготы при аренде недвижимости; льготные

условия на пользование землей; особые экономические зоны; инвестиционные фонд РФ.[1]

Таблица 1 – Налоговые льготы и общий режим налогообложения.

Субъекты инвест. деят.	Налог на прибыль	Налог на имущ-во	Транспортный налог	Земельный налог	Доп. льготы
Резиденты ОЭЗ	0% - 5 лет - 5% (с 6-го по 10-й год) -13,5%	0% (10 лет)	0 руб. (10 лет)	0% - 5 лет	Аренда земли - 2%. 0% таможенные пошлины; 0% НДС.
Участники ОЭЗ РУ	13,5 % (5 лет или 7 лет, если на экспорт)	0% (7 лет)	0 руб. (10 лет)	0% -5 лет	Аренда земли -0,3%.
Резиденты индустриальных парков	13,5 % (5 лет)	0% (7 лет)	0 руб. (5 лет)	-	-
Победители конкурса инвестиционных проектов	13,5 % (срок окупаемости, не более 5 лет)	0% (8 лет в с/х, остальное - 5 лет)	-	-	-
Общие режимы налогообложения	20%	2,2%	От 15 руб. л. с	1,5%	-

Рассмотрим такие меры государственной поддержки, как налоговые льготы и преференции, в Липецкой области с помощью таблицы. Наиболее льготными условиями владеют резиденты ОЭЗ.

Как показывает практика, предоставление регионом налоговых льгот для инвесторов имеет ряд проблем. Среди них можно выделить такие проблемы, как: сложность установления налоговых льгот в субъекте Российской Федерации, в том числе за счет: низкой финансовой обеспеченности регионов; сложного и длительного механизма получения налоговых льгот; недостаточной осведомленности представителей бизнеса о возможных налоговых льготах.

Решение данных проблем можно рассмотреть на примере других регионов страны.

В Москве и Московской области для повышения информированности представителей бизнеса о предоставляемых налоговых льготах

[1] Распоряжение Администрации Липецкой области от 29 декабря 2012 года №623-р «О внесении изменений в распоряжение Администрации Липецкой области от 13 июля 2009 года № 348-р “Об утверждении инвестиционной стратегии Липецкой области на период до 2020 года”».

создан интернет-портал, содержащий в доступном виде информацию о возможных средствах поддержки инвестиционных проектов на территории региона.

В Калужской области предоставляется возможность удаленной подачи заявления для привлечения представителей бизнеса из удаленных точек региона.[1]

Таким образом, можно сделать вывод, что в Липецкой области созданы условия для привлечения инвестиций в экономику региона, но на этом нельзя останавливаться. В условиях конкуренции между регионами необходимо не только поддерживать существующие положения по льготам и преференциям, но и развивать поддержку инвестиционной деятельности не только в ныне существующих и успешно развивающихся кластерах экономики, но и в молодых отраслях деятельности региона, направленных на долгосрочную перспективу, например, туризм.

Завьялова К.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э,н., доц.

Финансовые аспекты социального партнерства на предприятиях Липецкой области

Система дополнительных гарантий работникам в рамках коллективных договоров и соглашений в настоящее время является актуальной, в связи с тем, что создает новые рабочие места, улучшает условия труда и охраняет жизнь и здоровье сотрудников, развивает профессиональный интерес и повышает эффективность производства.

В настоящее время в Липецкой области создана многоуровневая система социального партнёрства, сформирована ее правовая база. Сложились конструктивные отношения между администрацией области и областными объединениями профсоюзов и работодателей.

Регулирование социально-трудовых отношений на территории области осуществляется на основе областного и территориальных трёхсторонних соглашений, отраслевых соглашений и коллективных договоров.

[1]Лучшие управленческие практики. Итоги пилотного апробирования Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской федерации – 2014, Москва.

В сфере социального партнёрства и трудовых отношений на территории области реализуются 42 соглашения, в том числе 12 областных и 29 территориальных отраслевых соглашений, 2251 коллективных договоров, охватывающих более 253,4 тыс. человек.

Организационному и качественному развитию социального партнёрства активно способствует контроль своевременности заключения коллективных договоров и внесению в них необходимых изменений и дополнений.

С целью совершенствования региональной системы социального партнёрства в сфере труда, укрепления взаимодействия исполнительных органов государственной власти области, профсоюзов и работодателей по повышению эффективности коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений на территории области, начиная с 2001 года ежегодно проводится областной конкурс «Коллективный договор, эффективность производства - основа защиты социально-трудовых прав граждан».

Предприятия социально ответственного бизнеса в рамках коллективных договоров предоставляют дополнительные социальные льготы и гарантии работникам, имеющим детей, молодым специалистам, ветеранам труда, сверх установленные трудовым законодательством Российской Федерации.

Среди них: МУП «Зеленхоз» г. Липецка. За счёт прибыли предприятия оплачиваются путёвки работникам на лечение, отдых, экскурсии, оздоровительные лагеря для школьников до 100%.

В связи с регистрацией первого брака молодожёнам, работникам предприятия выплачивается материальная помощь в размере до 5,0 тыс. рублей.

В связи с рождением ребёнка матери или отцу, проработавшим не менее 1 года – в размере 10,0 тыс. рублей, к 01 сентября родителям детей-первоклассников до 3,0 тыс. рублей – на приобретение школьных принадлежностей.

При наличие средств работникам, чьи дети хорошо обучаются в школе по итогам учебного года также выплачивается материальная помощь.

В ООО «Компания «Ассоль» Лебедянского района работникам оказывается материальная помощь в связи с рождением ребёнка, регистрацией брака – в размере 5,0 тыс. рублей.

В ФГУП «ЛООС» Становлянского района в рамках подпрограммы «Здоровый ребёнок» ежегодно на оздоровление детей выделяются денежные средства. Так, в 2014 году на эти цели было израсходовано 169 тыс. рублей, что на 3,0% больше, чем в 2013 году.

В рамках «Детское питание» за счёт предприятия работникам, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 3-х лет, ежемесячно выплачивается пособие на ребёнка в сумме 1,0 тыс. рублей.

Имеются подпрограммы «Большая семья», в рамках которых работникам, у которых есть дети школьного возраста, выплачиваются денежные средства: к 1-му сентября на покупку письменных принадлежностей, а также на подписку детских периодических изданий. В 2014 году на эти цели было израсходовано 170 тыс. рублей. И эти затраты ежегодно растут.

Существуют подпрограммы «Адресная помощь», работникам предприятия при вступлении в брак, а также при рождении ребёнка выплачивается 20,0 тыс. рублей. Затраты на рождение ребёнка в 2014 году по сравнению с соответствующим периодом 2013 года выросли на четверть и составили 160 тыс. рублей.

Подпрограммы «Охрана здоровья» предусматривают затраты на санаторно-курортное лечение за счёт предприятия, оказание материальной помощи (оплата лекарств, операций, при уходе в отпуск) по сравнению с уровнем 2013 года возросли на 46% и составили 1562 тыс. рублей.

В ЗАО «Ольшанский карьер» г. Ельца доставка работников до работы и обратно осуществляется транспортом предприятия. Что позволяет избежать дополнительных финансовых расходов со с стороны работников и оградить их от возможных транспортных неурядиц. Руководство предприятия направляет своих работников и членов их семей в санатории и дома отдыха для оздоровления. Осуществляется тесное сотрудничество с отделением соцстрахования по г. Ельцу в рамках оздоровления детей сотрудников предприятия в санаториях Черноморского побережья.

В ОАО «НЛМК» действует программа «Жильё молодым металлургам», по результатам которой участники программы получают право приобрести квартиры в благоустроенных домах г. Липецка с рассрочкой платежа до 15 лет.

В области здравоохранения к услугам новолипчан и их детей два санатория-профилактория («Парус», «Сухоборье»), детский санаторий и оздоровительный лагерь «Прометей», где одновременно могут поправить своё здоровье более 1300 детей. В обществе большое внимание уделяется оздоровлению работников. Сумма затрат на санаторно-курортное лечение и отдых работников и их детей по итогам 2014 года составила 8,5 миллионов рублей.

В ОАО «Автобусные линии» г. Липецка большое внимание уделяется здоровому образу жизни работников предприятия и пропаганде здорового образа жизни. За счёт средств предприятия выделяются санаторно-курортные детские оздоровительные путёвки, выделяют-

ся автобусы для поездок на Чёрное море. На территории функционирует парикмахерская, баня-сауна с бассейном, спортивный комплекс, где все желающие могут заниматься в спортивных секциях: тенниса, мини-футбола и т.д. Затраты на санаторно-курортное лечение в расчёте на 1 работника по итогам 2014 года составили 22,8 тыс. рублей.

В ООО СХП «Добринский» Добринского района имеется собственная столовая, которая обеспечивает постоянным горячим питанием работников в период основных сельскохозяйственных работ на бесплатной основе.

В СССПоК «Ломовской» Чаплыгинского района все работники обеспечиваются бесплатными обедами, организуется доставка работников до места работы собственным транспортом. Затраты на оздоровление детей работников в лагерях и санаториях в 2014 году по сравнению с соответствующим периодом 2013 года выросли на 23% и составили 124,0 тыс. рублей. Затраты на спортивно-оздоровительные мероприятия в 2014 году составили 266,0 тыс. руб. или в среднем более 22,0 тыс. рублей на одного работника.

В ООО «Новолипецкая металлобаза» г. Липецка особое внимание уделяется спортивно-оздоровительным мероприятиям. За счёт средств работодателя работники и их дети в 2014 году отдохнули в здравницах Липецкой области, Краснодарского края, Кавказских минеральных вод, в детском оздоровительном лагере «Прометей». Всего финансирование мероприятий социальных программ в 2014 году составило около 10 млн. рублей.

С целью обеспечения квалифицированными кадрами в ООО «Елецкий» реализуется программа «Жилье сотрудникам», в рамках которой работникам предоставляется единовременный займ в сумме 250,0 тыс. руб. на приобретение жилья через ипотечный кредит.

С целью поддержки молодёжи, закреплению молодых специалистов на селе руководством СХПК «Воловский» Воловского района выделяется материальная помощь на решение жилищно-бытовых проблем, предоставляется новая техника. Особое внимание уделяется спортивно-оздоровительным мероприятиям: действует спортивный зал, проводятся турниры по волейболу, команда кооператива участвует в районных соревнованиях по футболу, лёгкой атлетике. Ежегодно на эти цели затрачивается около 100,0 тыс. рублей.

Знаменщикова А.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

СОВРЕМЕННАЯ МЕЖСТРАНОВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПО ТЕМПАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне.

Экономический рост проявляется в увеличении реального ВНП (ВВП) за определенный период времени (либо в увеличении реального ВНП на душу населения). Исходя из любого из этих проявлений, экономический рост измеряется годовыми темпами роста. Именно по показателям ВНП (ВВП) выявляются межстрановые различия в доходах и темпах экономического роста.

Чтобы объяснить, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие, как ускорить экономический рост, что определяет скорость увеличения ВВП, т.е., чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП и в темпах его роста, необходимо проанализировать типы и факторы экономического роста. Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества, либо качества ресурсов.

Значение экономического роста состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни.

Посмотрим на ситуацию в мире (табл. 1).

Реальный ВВП наиболее развитых с экономической точки зрения стран мира во II квартале 2015 г. увеличился на 0,4% относительно предыдущих трех месяцев, свидетельствуют данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Таким образом, темпы роста замедлились с 0,5% в I и IV кварталах прошлого года. Наиболее существенное ускорение темпов подъема ВВП среди стран G7 было зафиксировано в Великобритании и США. За отчетный период британская экономика увеличилась на 0,7% против 0,4% в январе-

марте, а американская экономика - на 0,6% после повышения на 0,2%. ВВП Германии в минувшем квартале подрос на 0,4% по сравнению с 0,3% в предшествующие три месяца, отмечается в пресс-релизе. Значительное ухудшение ситуации было отмечено в Японии, где экономика сократилась во II квартале на 0,4% после скачка на 1,1% в январе-марте, а также во Франции, где рост замедлился до нуля с 0,7%. Темпы роста ВВП Европейского союза третий квартал подряд остаются на уровне 0,4%. При этом в еврозоне наблюдалось замедление увеличения до 0,3% с 0,4%. ВВП стран ОЭСР во II квартале текущего года повысился на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. В январе-марте динамика показателя была аналогичной.

Таблица 1 - Рейтинг стран по размеру ВВП по данным Всемирного банка (TheWorldBank) на декабрь 2014 г.

Место	Экономика	Размер ВВП (5 млн)
	Весь мир	75592941
1	Соединённые Штаты Америки	16768100
2	Китай	9240270
3	Япония	4919563
4	Германя	3730261
5	Франция	2806428
6	Великобритания	2618455
7	Бразилия	2245673
8	Италия	2149485
9	Росси	2096777
10	Индия	1876797

ВВП стран G20 ("большой двадцатки") увеличился в III квартале 2015 года на 0,7% относительно предыдущих трех месяцев. Такую предварительную оценку приводит ОЭСР. Темпы повышения показателя не меняются уже третий квартал подряд.

Наиболее существенно в минувшем квартале ускорился рост экономики Южной Кореи (до 1,3% с 0,3% во II квартале) и Австралии (до 0,9% с 0,3%).

Положительная динамика была отмечена в Канаде (подъем на 0,6% после снижения на 0,1% в апреле-июне), Японии (рост на 0,3% после уменьшения на 0,1%) и ЮАР (увеличение на 0,2% после спада на 0,3%).

Темпы повышения ВВП Китая и Индии не изменились и составили 1,8% и 1,2% соответственно.

При этом подъем экономики США в июле-сентябре замедлился до 0,5% с 1% во II квартале этого года, Великобритании - до 0,5% с 0,7%.

Рост экономик стран G20 в III квартале относительно аналогичного периода прошлого года составил 2,9% против 3,1% в апреле-июне.

Самый значительный подъем данного показателя был зафиксирован в Индии — на 7,1% и в Китае — на 6,9%, в то время как наиболее существенный спад произошел в Бразилии (на 4,4%).

В данной ситуации рост ВВП связан прежде всего с экономической политикой данных стран. Лидирующая позиция США на мировом рынке укрепилась, во-первых, за счет ведения резкой, но несмотря на это, привлекающей иностранные инвестиции, политики, во-вторых, благодаря наличию огромных ресурсов, составляющих конкуренцию российскому рынку, в-третьих, за счет поддержки среднего и малого бизнеса государства. А также важную роль играет развитие ВПК и огромные доходы с его экспорта.

Рассмотрим положение России в сложившейся на данный момент экономической ситуации.

Очевидно, что в 2015 г. Россия вошла в период экономического спада, глубина и продолжительность которого обусловлена как внешними факторами, так и способностью российской экономики оперативно адаптироваться к новым условиям. Такое направление экономической динамики во многом оказалось предопределено траекторией развития в предшествующие годы. Замедление роста российской экономики оформилось еще в 2013 г., в тот период, когда внешнеэкономический фон оставался вполне благоприятным. Темп роста ВВП в 2013 г. снизился до 1,3%, промышленного производства – до 0,4%, инвестиции в основной капитал в 2013 г. впервые после кризиса 2008–2009 гг. сократились на 0,2%.

Объём ВВП России за 2014 год составил 71406,4 млрд руб. в текущих ценах.

По данным Росстат, Экономика вошла в рецессию в I квартале, когда ВВП снизился на 2,2%, во II квартале спад усилился до 4,6%. Нижняя точка спада была пройдена в июне - июле, сообщал министр экономического развития, Алексей Улюкаев: темпы спада замедлились, а в сентябре в сравнении с августом был даже рост.

Спад по итогам трех кварталов ведомство в своем мониторинге оценивало в 3,8% после снижения на 3,5% за первое полугодие, но «глубже уже не будет», пообещал Улюкаев: «IV квартал даже будет чуть лучше, чем III" (по данным "Интерфакса"). Неожиданно позитивные данные по восстановлению экономической активности в обрабатывающей промышленности в сентябре вкупе с сокращением темпов падения инвестиций дают министерству основания полагать, что по итогам 2015 г. экономика сократится чуть меньше официального прогноза – на 3,8%, а не на 3,9%, допустил Улюкаев. Со II квартала 2016 г. темпы экономики в годовом сравнении (к аналогичному кварталу предыдущего года) выйдут из минуса, сообщил Улюкаев.

В заключение, хотелось бы сказать, что межстрановая дифференциация по темпам экономического роста и уровню доходов зависит от множества факторов и не всегда схожих сразу для нескольких стран. А «в погоне» за лидирующими позициями Мировой экономики нужно соблюдать прежде всего законы, распространяющиеся на все страны, и стремиться к экономическому сотрудничеству с различными странами.

Карпенко И.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А. к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

На сегодняшний день, вопрос о проблемах и направлениях развития финансов хозяйствующих субъектов заслуживает пристального внимания. Это связано с тем, что финансы хозяйствующих субъектов являются опорой централизованной системы финансов государства. От того, в каком положении пребывают финансы хозяйствующих субъектов, зависит обеспеченность финансовыми ресурсами централизованных денежных фондов. Финансы предприятий занимают важное место в финансовой системе, при этом, обеспечивая ее эффективное экономическое и социальное развитие.

На сегодняшний день экономика России переживает довольно трудный этап, который связан с процессами стабилизации и укрепления, во многом определяющимися результатами деятельности всевозможных типов предпринимательства.

Что касается именно малого и среднего бизнеса в РФ – то из-за их подавляющего меньшинства, они являются всего лишь связующими звеньями бесперебойной работы крупных промышленных предприятий. Но как показывает мировая практика - эффективное функционирование экономики существует лишь при гармоничном соотношении числа крупных, средних и малых предприятий. К примеру, в Германии – 2290 тыс., в Японии – 6450 тыс., в США – 7300 тыс., в России – 952 тыс. (малых предприятий).

Это связано с тем, что на функционирование малых и средних предприятий в РФ осуществляют влияние одновременно несколько явлений. В свою очередь они делятся на две группы: факторы внутренней и внешней среды.

Предприятия не могут повлиять на внешнюю среду, поэтому она оказывает на них большое влияние:

- как источник ресурсов;
- как потребитель продуктов деятельности предприятия.

Малые предприятия описываются как слабые предпринимательские единицы, больше всего зависимые от колебаний рынка. Из этого следует, что внезапные негативные трансформации внешней среды неблагоприятно влияют на функционирование малого бизнеса. Одной из причин негативных изменений внешней среды является кризис. С кризисом РФ сталкивается уже не первый раз, но на данный момент перспектив выхода из кризиса пока не видно, а это значит, что нагрузка на предпринимательство вновь увеличится. За последние годы количество малого бизнеса почти не изменилось, не смотря на всевозможные попытки правительства улучшить его положение.

На рисунке 1 изображена численность фактически действовавших ИП за 2011-2014 гг.

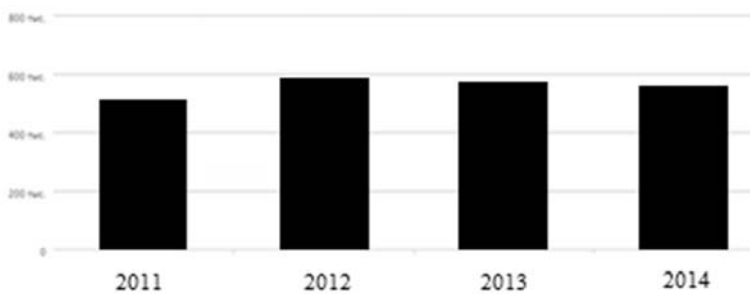


Рисунок 1-численность фактически действовавших ИП

На данный момент, по личному заключению предпринимателей, в собственной деятельности они встречаются с такими проблемами как: большие налоги, высокие цены на материально-технические средства, отсутствие кредитных ресурсов, что неблагоприятно отражается на экономическом состоянии их предприятий. Согласно некоторым исследованиям, предприниматели, жалуются на полный и ежедневный разбой со стороны муниципальных чиновников. Государственные службы без церемонно терроризируют их условиями мелкой отчетности, постоянными инспекциями и штрафами. Местная власть своими деяниями формирует проблемы в бизнесе, так как ищет пути осуществления собственных интересов.

Присутствуют и другие проблемы, которые негативно влияют на состояние малого бизнеса, такие, например, как: изъяны нормативно-

правовой системы; затруднения, возникающие при решении финансово-кредитных вопросов; трудности в доступе к деловой информации и т.д.

Но основной причиной низкого уровня развития малых предприятий является слабая финансовая обеспеченность множества мелких предприятий из-за проблем с первоначальным аккумулированием капитала, невозможностью получения займов на приемлемых требованиях, неэффективность налоговой базы.

В связи с этим, почти во всех индустриально развитых странах малым индивидуальным предпринимателям даются конкретные льготы, а так же осуществляется государственная поддержка.

В России по мере становления малого и среднего бизнеса и укрепления рыночных связей возникли общественные организации малого и среднего предпринимательства, например, Союз предпринимателей России. По мимо этого существуют федеральные и муниципальные фонды денежной помощи, главной целью которых является стимулирование совершенствования приоритетных производственных видов деятельности малых предприятий. Ежегодно осуществляются разного рода экономические форумы, акцентирующие внимание на проблемах малого предпринимательства, как на федеральном, так и на муниципальном уровнях.

Эксперты считают, что финансы предприятий и организаций являются одним из основных инструментов финансового стимулирования, надзором за экономикой страны и регулирования ею. И так как в ближайшие годы развитие малого и среднего бизнеса не предвидится, в связи с неблагоприятными условиями внешней среды, Россию ждет затяжной кризис, который вновь увеличит нагрузку на предпринимательство.

Обобщив всю информацию, можно сделать вывод о том, что развитие экономики невозможно без хорошо налаженных финансов предприятий и хозяйственных организаций. Поэтому Правительству РФ придется разрабатывать новые законодательные акты или совершенствовать существующий Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" для привлечения в сферу предпринимательства новых субъектов, а также улучшения состояния существующего малого и среднего бизнеса.

В итоге мы получаем, что мелкие и средние предприятия являются основными звеньями хозяйствования и формируют основу экономического потенциала государства. И государству при этом необходимо вести поиск барьеров, мешающих развитию бизнеса, а также способствовать их устранению, тем самым всячески помогая развитию малого и среднего предпринимательства.

Климова Е. О.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графова Г. Ф., д.э.н., проф.

Динамика показателей России в рейтинге Doing Business

Развитие бизнес-среды – это одна из главных задач, которая ставится перед правительствами многих стран мира. Малый бизнес – один из основных секторов рыночного хозяйства, который является составной частью экономики страны и формирует существенную часть государственного бюджета.

Бизнес необходим для нормального функционирования экономики каждой страны и Россия не является исключением. Именно такой вид деятельности обеспечивает свободу рыночного выбора, создает рабочие места, насыщает рынок качественными товарами и услугами, помогает бороться с монополиями.

Как и в других странах, развитию бизнеса в РФ препятствуют некоторые проблемы: высокий уровень коррупции, сложность получении кредитов, недостаточная поддержка государства в направлении развития малого бизнеса, административные барьеры, неразвитость правительственных программ. В связи с этим составляются различные рейтинги государств, которые показывают степень развития бизнес-среды в каждом из них по определенным параметрам.

Так, Всемирный Банк и Международная финансовая корпорация ежегодно публикуют рейтинг «Doing Business», отражающий уровень легкости и доступности ведения бизнеса практически во всех государствах мира.

Рейтинг экономик «Doing Business» формируется по результатам сравнительного анализа 10 приоритетных индикаторов, которые являются равнозначными по своему весу: легкость регистрации предприятий, процедура получения бизнесом разрешений на строительство и подключения к электросетям, регистрация собственности, защищенность миноритарных инвесторов и доступность кредитов для бизнеса, вопросы налогообложения и ведения международной торговли, обеспечение выполнения контрактов, разрешение вопросов неплатежеспособности[1].

Тройка лидеров за настоящий год выглядит следующим образом: Сингапур, Новая Зеландия и Дания. В Топ – 10 мировых экономик, где условия для ведения бизнеса являются наиболее легкими и благоприятными, эксперты также включили: Республику Корея, Гонконг, Великобританию, США, Швецию, Норвегию и Финляндию[2].

[1] http://global-finances.ru
[2] http://russian.doingbusiness.org

Согласно прогнозной версии рейтинга «Doing Business-2016» России удастся за текущий год подняться до 51 места в списке 185 стран с 54 позиции прошлого года, то есть на три ступени. В таблице 1 приведены изменения рейтинга РФ по конкретным категориям[1].

Таблица 1 –Место России в рейтинге «Ведение бизнеса» за период 2012-2016 гг.

Рейтинги по категориям	Позиция в 2016 г. (прогноз)	Позиция в 2015 г.	Позиция в 2014 г.	Позиция в 2013 г.	Позиция в 2012 г.
Регистрация предприятий	41	34	88	100	105
Получение разрешений на строительство	119	117	178	180	180
Подключение к системе электроснабжения	29	53	117	180	184
Регистрация собственности	8	8	17	46	45
Получение кредитов	42	61	109	105	97
Защита миноритарных инвесторов	66	64	115	113	114
Налогообложение	47	50	56	63	94
Международная торговля	170	169	157	162	161
Обеспечение исполнения контрактов	5	5	10	10	12
Разрешение неплатежеспособности	51	44	55	53	61

Как видим, в целом Россия год от года улучшает свои показатели, последовательно продвигаясь вверх. В 2014 г. РФ совершила серьезный прорыв в рейтинге «Doing Business» – сразу 30 ступеней, с 92 на 62 место.

Хотя по данным таблицы 1 видно, что часть прогнозных показателей 2016г. по нескольким категориям оставляет желать лучшего на сегодняшний момент. Ухудшились позиции России по критериям регистрации предприятий, получения разрешений на строительство, международной торговли, разрешения вопросов банкротства организаций.

В настоящее время экономика России по уровню благоприятности условий для ведения бизнеса располагается между Перу и Молдовой[2]. Ключевой ориентир для нашей страны – войти в Топ-20 государств в рейтинге «Doing Business» к 2018 г.

Следует отметить, что Россия имеет более высокое место в рейтинге, чем другие страны группы БРИКС. У расположившихся позади ЮАР –

[1] http://investorschool.ru
[2]http://investorschool.ru

73, Китая – 85, Бразилии – 116, Индии – 130 место соответственно[1].

Так, авторы Doing Business – 2016 указывают на сократившиеся в РФ за истекший год сроки открытия банковских счетов для юридических лиц и регистрации прав собственности, упрощение и удешевление процесса подключения бизнеса к электрическим сетям, создание реестра уведомлений о находящемся в залоге движимом имуществе и ряд других улучшений в сфере предпринимательства.

Россия предпринимает ощутимые изменения в бизнес-среде в течение последних лет. Реформы проводятся в разных областях по конкретным направлениям. Так, с 2006 г. в России были проведены 29 реформ по рассмотренным категориям рейтинга. В результате РФ заняла вторую строчку (первое место Руанда – 43 реформы) по количеству введенных изменений из оцениваемых 185 государств.

Невзирая на реформы, по большинству направлений наша страна по-прежнему нуждается в серьезных изменениях условий ведения бизнеса. Несмотря на то, что России удалось улучшить свою позицию в рейтинге до 51 места, нынешних темпов и качества проводимых изменений оказывается недостаточно для значительного прогресса и для достижения цели 2018 г.

Козлов О.О.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Маркина Н.А., ст.препод.

Перспективы внедрения МСФО для субъектов малого бизнеса в РФ

Одной из характерных черт современных условий хозяйствования экономически развитых стран является увеличение количества малых предприятий. В Российской Федерации доля малых предприятий все еще невелика, однако развитие данного сектора экономики признано наиболее перспективным.

Экономическое развитие страны определяется среди всего прочего и развитием малого бизнеса. Поэтому большинство развитых государств всячески поддерживают деятельность данного сектора. Развитие малого бизнеса в современной России с рыночной экономикой приобретает важное значение, благодаря способности данного сектора быстро реагировать на изменение спроса потребителей, что дает возможность обеспечивать равновесие на потребительском рынке.

[1]http://asi.ru

Но, несмотря на активную политику нашего государства, направленную на развитие малого бизнеса в России, малое предпринимательство в нашей стране продолжает испытывать серьезные трудности: несовершенство законодательной базы, регулирующей деятельность малых предприятий; отсутствие развитой системы поддержки малого бизнеса на всех уровнях; недостаточность собственных финансовых средств и чрезвычайная усложненность порядка получения кредитов, высокое бремя налогов и др.

Одним из серьезных факторов, препятствующих развитию предпринимательства в нашей стране, является несовершенство законодательства, в том числе и несогласованность нормативно-правовых актов между собой. Эффективной системой регулирования нельзя назвать и законодательство, касающееся организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

В связи с глобализацией экономических процессов возникает необходимость введения общих для различных стран стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Осуществляя постепенный переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) субъектов крупного бизнеса, возникает потребность в недопущении разрыва данного процесса и в отношении субъектов малого бизнеса, иначе такой разрыв приведет к резкому структурному дисбалансу в экономике одной страны.

Стандарты МСФО для малого бизнеса, в первую очередь, должны быть источником достоверной информации для пользователей, как внешних, так и внутренних. Информация, должным образом описывающая финансовое состояние организации, способна привлечь инвесторов, новых партнеров, а руководителю организации правильно оценить деятельность и разработать необходимые управленческие решения. Такой подход к отчетности кардинально отличается от того, который господствует на сегодняшний день в российских организациях — отчитаться перед налоговыми органами.

Однако первые шаги по сближению национальных стандартов и международных уже сделаны. С 1 января 2013 года новым Федеральным законом №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» установлена обязательность ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства в полном объеме, с возможностью применения упрощенных форм и сдачи только годовой отчетности.

Важно отметить, что критерии отнесения предприятий к малым все еще отличаются в российском законодательстве от критериев в международных стандартах. В России установлен ряд условий, которым должно соответствовать предприятие, чтобы относиться к субъекту малого предпринимательства. К таким условиям относят: пре-

дельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг), структура уставного капитала, средняя численность работников.

МСФО относит то или иное предприятие к числу малых и средних по критерию публичности, определяя их как непубличные организации, т.е. организации, которые не являются общественно значимыми и публикуют финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей.

В специальных стандартах МСФО для малых и средних предприятий (IFRS forSMEs), созданных с целью снижения затрат при подготовке финансовой отчетности, данное определение носит скорее информационный характер для национального законодательства каждой конкретной страны, акцентирует внимание на том, какие компании не вправе руководствоваться им.

По сравнению с полной версией МСФО, стандарт для малых и средних предприятий предусматривает ряд упрощений, касающихся:

Финансовых инструментов. Рекомендуется в качестве метода оценки финансовых инструментов принимать первоначальную стоимость за вычетом амортизации, в некоторых случаях также справедливую стоимость;

Нематериальных активов. Деловая репутация и другие нематериальные активы, срок полезного использования которых невозможно оценить, должны амортизироваться в течение 10 лет;

Учета инвестиций в ассоциированные и совместно контролируемые компании. Допускается вести учет вложений по первоначальной стоимости, по методу долевого участия и по справедливой стоимости. Метод пропорциональной консолидации для совместно контролируемых компании исключен;

Затрат по займам и на разработки, которые всегда относятся на расходы периода;

Государственных грантов, которые всегда признаются в качестве дохода;

Пересмотра остаточной стоимости, срока полезного использования, ликвидационной стоимости и метода начисления амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов. Такой пересмотр допустим лишь в случае существенных изменений условий эксплуатации объекта;

Инвестиционной недвижимости. В том случае, если учет инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости предполагает значительные затраты, то стандартом установлена возможность учета инвестиционной собственности в составе основных средств по первоначальной стоимости за минусом накопленной амортизации;

Требований к представлению информации. Предусмотрена возможность не представлять отчет о финансовом положении на

начальную дату самого раннего сравнительного периода, если компания ретроспективно пересматривает статьи финансовой отчетности. Также существует возможность представлять совместный отчет о совокупных доходах и нераспределенной прибыли, в случае, если единственными причинами изменения капитала были прибыль или убыток отчетного периода, выплата дивидендов, исправление ошибок прошлого периода или изменения в учетной политике.

Несомненно, стандарт обладает определенными преимуществами, однако о его актуальность в России, говорить пока рано. Значительная часть компаний, которые применяют стандарты МСФО в России, выступают в роле публичных, или же являются дочерними предприятиями иностранных компаний. Публичные предприятия не попадают под требования стандарта, а дочерним предприятиям иностранных компаний целесообразнее вести полный учет по МСФО во избежание последующей корректировки данных в процессе составления консолидированной отчетности. По словам премьер-министра РФ Дмитрия Медведева, по данным на февраль 2014 года «доля малого и среднего бизнеса в ВВП в России составляет около 20%, или около 25% от общей численности занятости». В то время как в других странах такой показатель на порядок выше. Безусловно, внедрение и адаптация МСФО для малого и среднего бизнеса в нашей стране не обойдется без существенной модификации законодательной базы, а это в свою очередь приведет к значительным затратам.

Российские же компании, представители малого бизнеса, не готовы использовать МСФО для привлечения заемных средств международных банков, выхода на международные рынки, учитывая, что за этими преимуществами скрывается ряд недостатков. В частности, к ним Международная федерация бухгалтеров относит стадию адаптации МСФО для малых и средних предприятий к реальным условиям хозяйствования данных субъектов, считая стандарт недостаточно упрощенным по сравнению с полной версией МСФО.

В связи с этим, многие эксперты полагают, что правила МСФО для малых предприятий устанавливают более жёсткие требования, чем для больших предприятий, и для перехода на них потребуется немало вложений: поиск и привлечение работников, владеющих знаниями и опытом в данной области, затрат времени и средств на обучение своих сотрудников.

При постепенном внедрении международных стандартов в отечественную систему учета, не следует забыть об особенностях ведения бухгалтерского учета в России, социальной специфике в структуре общества, уровне экономического развития страны. Бездумное копирование западных стандартов не приведет к реформированию национальной системы учета, а лишь усилит ее неэффективность. Это,

безусловно, имеет отношение и к стандартам в области малого и среднего бизнеса.

Оценивая все «за» и «против», можно сказать, что в отношении малого бизнеса не нецелесообразно обязывать переходить на МСФО, но разумное сближение стандартов РСБУ и МСФО в отношении малого предпринимательства должно стать толчком для развития бухгалтерского учета и сектора малого бизнеса в целом.

Незбудеева М.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ НДС, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Модернизация российской экономики невозможна без создания условий, в том числе посредством инструментов налогового стимулирования, для развития инновационной активности хозяйствующих субъектов, что позволит снизить затраты, обеспечить высокую конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках. В Российской Федерации этот процесс во многом сдерживается недостаточностью соответствующих фундаментальных научных исследований в области теории построения эффективной системы налогового стимулирования инновационной деятельности и разработки на этой научной основе государственной фискальной политики.[1]

Действующее налоговое законодательство в части обложения НДС инновационной деятельности сводится к предоставлению освобождений от НДС в отношении некоторых видов операций, относящихся к инновационной деятельности, или в отношении всех операций отдельных категорий налогоплательщиков (участников инновационного проекта «Сколково»).

Одним из наиболее важных аспектов при установлении льготного порядка обложения НДС для налогоплательщиков, осуществляющих операции в рамках инновационной деятельности, с точки зрения государства является реализация принципа простоты и удобства налогового контроля.

[1] Косов М.Е., Эриашвили Н.Д., Крамаренко Л.А. Налогообложение предпринимательской деятельности. ЮНИТИ-ДАНА 2012 г. С.126.

Традиционной формой налогового контроля являются налоговые проверки. Налоговые проверки проводятся в виде камеральной налоговой проверки и выездной налоговой проверки.

Но существующие в настоящее время виды налоговых проверок в полной мере не могут обеспечить должный уровень налогового администрирования в отношении специального порядка обложения НДС для налогоплательщиков, осуществляющих инновационные виды деятельности.

Во-первых, существующие типы налоговых проверок охватывают все виды налогов и предусматривают достаточно широкий круг вопросов, которые рассматриваются во время их проведения. Как правило, такие проверки осуществляются налоговыми специалистами, занимающимися всеми видами налогов. Однако зачастую это приводит к тому, что сотрудники контролирующих органов, не специализирующиеся на отдельных видах налогов и на отдельных вопросах, могут не обладать необходимой компетенцией, что приводит к ухудшению качества налогового контроля.

Во-вторых, существующие формы налогового контроля предусматривают только налоговые проверки, осуществляемые в отношении операций, осуществленных в прошлом. Другими словами, камеральные и выездные налоговые проверки проводятся в отношении уже свершившихся операций. Такой подход зачастую не позволяет в должной мере реализоваться принципам налогового администрирования и налогового учета.

С целью повышения эффективности и совершенствования налогового контроля при администрировании налогоплательщиков, которые будут применять специальный льготный порядок обложения НДС в отношении операций, осуществляемых в рамках инновационной деятельности, в НК РФ следует предусмотреть специальные формы налогового контроля и определенные его особенности для таких налогоплательщиков и операций.

С целью соблюдения интересов государства и противодействия необоснованному применению льготы целесообразно установить разрешительный порядок ее применения. На наш взгляд, для этого необходимо предусмотреть обязанность налогоплательщиков, претендующих на применение льготы, получать подтверждение того, что осуществляемые ими виды деятельности соответствуют определению инновационной деятельности и соответствуют иным критериям для применения льготы.

Ключевыми аспектами организации выдачи подтверждений является следующее.

Во-первых, для получения подтверждения права на применение льготного порядка обложения НДС налогоплательщик должен изъ-

явить желание о применении такого порядка и подать соответствующее заявление в налоговый орган или организацию, уполномоченную на выдачу подтверждений. Форма данного заявления должна быть четко регламентирована и установлена в НК РФ или соответствующем подзаконном акте принимаемым Министерством финансов РФ. По мнению Самуйлова И. В. в таком заявлении налогоплательщик должен указать следующее: а) наименование и адрес организации; б) данные о руководителе организации; в) идентификационный номер налогоплательщика; г) данные о налоговом органе, в котором организация состоит на учете; д) дата постановки на учет в налоговых органах РФ в качестве налогоплательщика; е) описание видов деятельности, в отношении которых будет применяться льготный порядок обложения НДС, с указанием уже осуществляемых и планируемых видов деятельности; ж) дата начала осуществления наиболее раннего из видов деятельности, в отношении которых будет применяться льготный порядок обложения НДС; з) дата составления заявления; и) подпись руководителя организации.

Во-вторых, подтверждение права на применение льготного порядка обложения НДС должно выдаваться по итогам специальной налоговой проверки, проводимой налоговым органом с привлечением специализированной организации в качестве эксперта или самостоятельно организацией, уполномоченной на выдачу подтверждений.

Данная специальная проверка должна проводиться в течение одного месяца со дня представления налогоплательщиком заявления о намерении применять льготный порядок обложения НДС в отношении инновационной деятельности. В рамках такой проверки должен проверяться период, в течение которого налогоплательщик, претендующий на применение льготного порядка обложения НДС, осуществлял деятельность, которая, по его мнению, соответствует определению инновационной. Однако период проверки не должен превышать срок, который будет установлен в НК РФ в качестве минимально допустимой продолжительности осуществления инновационной деятельности, то есть должен быть в пределах одного календарного года.

После получения соответствующего подтверждения налогоплательщик должен иметь право на применение пониженной или нулевой ставки НДС к операциям по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, осуществляемым в рамах видов деятельности, указанных в подтверждении, полученном от налогового органа или уполномоченной организации. Специальные налоговые проверки должны обеспечить возможность максимально компетентной оценки деятельности налогоплательщиков на ее соответствие критериям инновационной деятельности, а также всем условиям для примене-

ния освобождения за счет привлечения для осуществления проверки лиц, специализирующихся на вопросах обложения НДС инновационной деятельности, а также имеющих теоретические знания и практический опыт в отношении инновационной деятельности.

Поэтому такая проверка должна состоять из двух частей. Первая часть проверки должна проводиться с привлечением представителей структурного подразделения Министерства образования и науки РФ или организации, уполномоченной данным министерством по согласованию с ФНС РФ. Иными словами, представители министерства или указанной специализированной организации в качестве экспертов должны сделать вывод о том, является ли деятельность налогоплательщика инновационной, то есть имеются ли основания для применения специального льготного порядка обложения НДС. Вторая часть проверки должна проводиться непосредственно представителями налогового органа, которые должны проверить правильность применения налогоплательщиком положений налогового законодательства в части специального порядка обложения НДС инновационной деятельности.

По результатам специальной проверки налоговый орган должен принять решение о правомерности или неправомерности применения льготного порядка обложения НДС в отношении инновационной деятельности. В ходе данной проверки могут быть установлены нарушения применения льготного порядка или неправильное определение налоговой базы, суммы НДС или суммы налоговых вычетов. Сроки для вынесения данного решения и выдаче подтверждения должны быть установлены в НК РФ и не должны превышать 5 рабочих дней со дня завершения специальной налоговой проверки.

В случае установления в результате проверки налоговым органом иных нарушений применения льготного порядка (например, неправильное определение налоговой базы, суммы НДС или суммы налоговых вычетов), налогоплательщику должны быть начислены соответствующие суммы налога, пени и штрафа. Однако налогоплательщик не должен лишаться права на применение льготного порядка обложения НДС в целом в таком случае.

Таким образом, предлагаемый порядок организации налогового контроля за правомерностью применения льготного порядка обложения НДС в виде пониженной или нулевой ставки НДС в отношении инновационной деятельности должен обеспечить отсутствие злоупотреблений со стороны налогоплательщиков, но при этом позволить реализоваться на практике принципу простоты и удобства налогового контроля, учета и отчетности.

Оганнисян А.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Оборотные средства предприятия и политика их финансирования в отношении управления этой части производственных фондов важны, прежде всего, с позиции обеспечения бесперебойности и эффективности текущей деятельности предприятия. В современных экономических условиях становится актуальным модернизация организации финансирования оборотных активов на предприятии, в частности, процесса производства, эффективного использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, материальных запасов и т. д.

Значительный объем финансовых ресурсов, которые инвестируются в оборотные активы, их видовое многообразие, решающая роль в ускорении оборота капитала и обеспечении непрерывной платежеспособности, а также ряд других условий, устанавливают сложность задач финансового менеджмента, которые непосредственно связаны с совершенствованием финансирования оборотных активов.

Комплекс этих задач и способы их реализации находят отражение в методическом управлении оборотными средствами организации[1].

Одной из основных целей любого предприятия является ускорить оборачиваемость оборотных средств. По данному показателю можно оценить насколько эффективно предприятие использует оборотные средства. Финансовое состояние организации во многом зависит от того, с какой скоростью вложенные в оборотные активы средства, превращаются в реальные деньги. В настоящее время есть много различных методик, которые направлены на повышение эффективности использования оборотных средств на предприятии.

Для того чтобы процесс управления оборотными средствами стал эффективен, необходимо проанализировать и синхронизовать имеющиеся методологические подходы, которые должны взаимно дополнить друг друга, что позволит обеспечить комплексный, последовательный и гибкий способ управления объемом оборотных средств.

---

[1] Черкашнев Р.Ю., Чернышова О.Н., Пахомов Н.Н. Пути оптимизации финансирования оборотных средств на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 9. С. 167-173.

На начальном этапе управления оборотными средствами, необходимо изучить:

- каков удельный вес оборотных средств в совокупной сумме активов в динамике;
- как соотносятся темпы изменения оборотных средств с темпами изменения объемов реализации продукции;
- тенденцию оборачиваемости основных групп оборотных средств;
- показатели эффективности использования оборотных средств, в динамике: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, коэффициент загрузки, рентабельность оборотных средств[1].

Данный анализ позволит определить излишки и резервы оборотных средств.

Следующим шагом необходимо выявить потребность в оборотных средствах, основываясь на планируемом объеме производства и реализации, используя расчетные нормативы по отдельным группам оборотных средств и по предприятию в целом.

Для определения нормативов оборотных средств нужно выявить количество оборотных средств, необходимое для образования регулярных минимальных, но при этом достаточных запасов материальных ресурсов, остатков незавершенного производства, которые невозможно снизить и других оборотных средств.

Нормирование оборотных средств способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

Необходимо повышать научный уровень планирования и нормирования материалоемкости продукции, разработки и внедрения технически обоснованных норм и нормативов расхода материальных ресурсов, что позволит выстроить организационно-экономическую политику экономии материальных ресурсов на предприятии.

ООО «Алиса» является торговым предприятием, что объясняет значимость для ее функционирования оборотных активов.

Структура оборотных средств ООО «Алиса» отмечается высокой долей производственных запасов и краткосрочной дебиторской задолженности, а также низким уровнем денежных средств, что свидетельствует о неблагополучном состоянии расчетов предприятия с потребителями.

---

[1] Зайков В.П., Селезнева Е.Д., Харсеева А.В. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация. М., 2012. С. 95.

Оценивая эффективность использования оборотных средств ООО «Алиса» необходимо проанализировать оборачиваемость общей величины оборотных активов и по элементам, а также коэффициенты использования.

Подводя итог эффективности использования оборотных средств, за период 2012-2014 гг., можно сказать, что в динамике наблюдается увеличение коэффициента закрепления и длительности оборота оборотных средств, а также уменьшение коэффициента оборачиваемости. Замедление оборачиваемости оборотных активов сопровождается вовлечением в оборот дополнительных средств, что говорит об ухудшении рациональности хозяйственной деятельности предприятия и ещё большем уменьшении рентабельности производства. Все это говорит нам о неэффективном управлении оборотных средств ООО «Алиса».

Как показало исследование, в составе оборотных средств ООО «Алиса» наибольшую долю занимают запасы и прочие оборотные активы. Следовательно, для повышения эффективности использования оборотного капитала необходима разработка и реализация мероприятий по их оптимизации. ООО «Алиса» следует стремиться к оптимизации объема текущего финансирования оборотных активов (текущих финансовых потребностей) с учетом формируемого финансового цикла предприятия. Такая оптимизация позволяет выявить и минимизировать реальную потребность предприятия в финансировании оборотных активов за счет собственного капитала и привлекаемого финансового кредита.

ООО «Алиса» особое внимание следует уделить обеспечению сокращения объема текущей дебиторской задолженности и особенно - увеличению объема текущей кредиторской задолженности предприятия за поставляемую ему продукцию.

Оптимизация состава и структуры оборотного капитала предполагает такой вид соотношения элементов оборотного капитала, который бы устранял проблемы с платежеспособностью на основе рекомендуемых критериев (нормативов). В связи с этим данный процесс можно отнести к движущим силам, оказывающим воздействие на стратегическое поведение предприятия.

Павлова Д.Н.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Челябинский филиал
Научный руководитель – Сонина О.В., к.п.н., доц.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ»

В современных условиях рыночной экономики важны обоснованные управленческие решения для развития предприятия и роста эффективности производства. Для их принятия необходимы аналитические показатели, отражающие возможные результаты деятельности предприятия. В качестве обобщающего показателя мы рассмотрим рентабельность продаж (доля чистой прибыли в общем объеме продаж).

Действующая практика предполагает использование системы взаимосвязанных показателей рентабельности. В этих условиях подробного анализа требуется систематизация факторов, оказывающих влияние на изменение рентабельности продаж.

Выполним факторный анализ рентабельности продаж по данным ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» на основе данных бухгалтерской отчетности (табл.1).[1]

Таблица 1 - Исходные данные для анализа рентабельности продаж ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» за 2013-2014 гг.

Показатели	2013 год	2014 год	Динамика
Выручка, тыс. руб.	29010461	31793321	2782860
Себестоимость продаж, тыс. руб.	27412975	30305549	2892574
Коммерческие расходы, тыс. руб.	990517	1030810	40293
Управленческие расходы, тыс. руб.	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	606969	456962	-150007
Рентабельность продаж, проц.	2,09	1,44	-0,65

Рассматриваемый оценочный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100$$

Данная модель показывает, что на показатель рентабельности продаж оказывают влияние: выручка, себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы. Для оценки воздействия

[1] Официальный сайт ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» [Электронный ресурс]-/Режим доступа: http://esbt74.ru/ Дата обращения: 28 февраля 2016 г.

факторов на результирующий показатель используем метод цепных подстановок:

Влияние изменения выручки на рентабельность продаж предприятия:

$$\Delta ROS(В) = \left(\frac{В_0 - С/б_0 - УР_0 - КР_0}{В_1} - \frac{В_0 - С/б_0 - УР_0 - КР_0}{В_0}\right) \times 100\%, \quad (1)$$

где $В_1$ – выручка по состоянию на отчетный период;

$В_0$ – выручка по состоянию на предшествующий период;

$С/б_0$ – себестоимость по состоянию на предшествующий период;

$УР_0$ – управленческие расходы по состоянию на предшествующий период;

$КР_0$ – коммерческие расходы по состоянию на предшествующий период.[1]

По обследуемому предприятию:

$$\Delta ROS(В) = \left(\frac{29010461 - 27412975 - 0 - 990517}{31793321} - \frac{29010461 - 27412975 - 0 - 990517}{29010461}\right) \times 100\% = -0{,}18\%$$

Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS(С/б) = \left(\frac{В_1 - С/б_1 - УР_0 - КР_0}{В_1} - \frac{В_0 - С/б_0 - УР_0 - КР_0}{В_1}\right) \times 100\%, \quad (2)$$

где $С/б_1$ – себестоимость по состоянию на отчетный период.

По обследуемому предприятию:

$$\Delta ROS(С/б) = \left(\frac{31793321 - 30305549 - 0 - 990517}{31793321} - \frac{29010461 - 27412975 - 0 - 990517}{31793321}\right) \times 100\% = -0{,}35\%$$

Влияние данных факторов негативное, предприятию необходимы управленческие решения в части изменения системы управления.

Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS(УР) = \left(\frac{В_1 - С/б_1 - УР_1 - КР_0}{В_1} - \frac{В_1 - С/б_1 - УР_0 - КР_0}{В_1}\right) \times 100\%, \quad (3)$$

где $УР_1$ – управленческие расходы на отчетный период.

[1] Халиуллина А.Р., Корнева Д.О.Факторный анализ рентабельности продаж предприятия // Студенческая наука XXI века. 2015. № 3. С. 167-169.

По обследуемому предприятию:

$$\Delta ROS(УР) = \left(\frac{31793321 - 30305549 - 0 - 990517}{31793321} - \frac{31793321 - 30305549 - 0 - 990517}{31793321}\right) \times 100\% = 0\%$$

Величина управленческих расходов не изменила рентабельность продаж.

Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS(КР) = \left(\frac{В_1 - С/б_1 - УР_1 - КР_1}{В_1} - \frac{В_1 - С/б_1 - УР_0 - КР_0}{В_1}\right) \times 100\%, \quad (4)$$

где $КР_1$ – коммерческие расходы на отчетный период.

$$\Delta ROS(КР) = \left(\frac{31793321 - 30305549 - 0 - 1030810}{31793321} - \frac{31793321 - 30305549 - 0 - 990517}{31793321}\right) \times 100\% = -0{,}12\%$$

Отрицательное влияние данного фактора требует изменения системы формирования коммерческих расходов.

Для наглядности результаты расчетов сформируем в таблицу (табл. 2)

Таблица 2 - Влияние факторов на изменение рентабельности продаж ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» за 2013-2014 гг.

Фактор	Влияние фактора, проц.
Выручка	-0,18
Себестоимость продаж	-0,35
Коммерческие расходы	-0,12
Управленческие расходы	-

Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности продаж составляет:

$$\Delta ROS = \Delta ROS(В) + \Delta ROS(С/б) + \Delta ROS(УР) + \Delta ROS(КР) \quad (5)$$

По предприятию:

$$\Delta ROS = (-0{,}18) + (-0{,}35) + 0 + (-0{,}12) = -0{,}65\%$$

Согласно факторному анализу, рентабельность продаж ОАО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ» за 2013-2014 гг. в целом сократилась на 0,65%. Наибольшее влияние изменение показателя оказало увеличение себе-

стоимости продаж, что привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,35%. Несмотря на то, что объем продаж вырос на 2782860 тыс.руб., рентабельность продаж уменьшилась под действием этого фактора на 0,18%. Коммерческие расходы предприятия изменили показатель в сторону уменьшения на 0,12%, а управленческие расходы отсутствуют и не влияют на рентабельность продаж.

Проведенный факторный анализ позволил на основе оценки влияния факторов на рентабельность продаж предприятия разработать дальнейшие рекомендации.

Плотникова Д.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

Совершенствование налогового контроля в рамках налоговых проверок

Основной и наиболее эффективной формой налогового контроля являются налоговые проверки. В результате их проведения можно успешно решать большинство задач: выявлять, пресекать и предупреждать налоговые правонарушения. В этой связи в статье рассмотрен один из главных вопросов разработки комплекса практических рекомендаций, направленных на совершенствование налогового контроля, для повышения результативности проведения налоговых проверок. Создание подхода по совершенствованию налогового контроля, ставит перед собой цель повысить его эффективность путем четкой регламентации учета интересов всех участников налоговых правоотношений и внести больше ясности и предсказуемости для налогоплательщиков в действия налоговых органов в ходе осуществления ими контрольной деятельности.

Целью работы является исследованию актуальных проблем в системе налогового контроля носящий как теоретический, так и практический характер их правового регулирования, а также организации проведения налоговых проверок, выявлению недостатков нормативно-правовой регламентации и формулирование комплекса предложений, направленных на совершенствование налогового контроля.

Исходя из сформулированной цели исследования автором поставлены следующие задачи, решение которых определило научную новизну и практическую значимость работы:

- исследовать сущность контрольно-аналитической работы налоговых органов и разработать обоснованные предложения по улучшению контрольной работы, осуществляемой налоговыми органами;

- дать оценку современного состояния системы налогового контроля и установить факторы, которые влияют на его эффективность;

- определить приоритеты в системе организации налоговых проверок.

Налоговый контроль, является древнейшей формой государственного контроля, только благодаря налоговому контролю налоговая система обеспечивает выполнение своей главной цели, а именно обеспечение доходной части бюджетов различного уровня.[1]

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленным НК РФ.

Действующими формами налогового контроля в настоящее время являются налоговые проверки и учет налогоплательщиков.

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки, посредством которых осуществляется контроль за своевременностью, полнотой и правильностью уплаты налогоплательщиками налогов и сборов. Учет налогоплательщиков в качестве формы налогового контроля, служит вспомогательным средством налогового контроля и может использоваться для сбора доказательств по налоговым правонарушениям, выявленным в ходе налоговых проверок и фигурирующим в акте проверки.

Налоговый контроль проводится налоговым органом или иным органом, осуществляющим полномочия по налоговому администрированию.

Анализ результативности проведения выездных налоговых проверок показал положительную динамику роста эффективности налогового контроля. Однако отсутствие единой системы подхода к проведению выездных налоговых проверок по конкретным налогам и сборам негативно влияет на организацию работы налоговых органов.

Результативность контрольной деятельности налоговых органов зависит в том числе от качества методик, используемых налоговыми инспекторами во время осуществления налоговых проверок. Ввиду отсутствия в настоящее время единой системы подхода к проведению выездных налоговых проверок предлагается разработать методику проведения выездных налоговых проверок по конкретным налогам и сборам. Решить эту задачу и обеспечить эффективное использование

[1] Кузьменко В.В., Бескоровайная Н.С., Рубежной А.А. Организация и методика проведения налоговых проверок: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2012. С. 7-11.

инспекторским составом времени выездной налоговой проверки призвана программа проверки. Данная программа должна, составляться налоговыми инспекторами, проводящими выездную налоговую проверку налогоплательщика, на основании имеющейся информации. В целях установления единообразной практики применения права налогового органа определять сумму налога расчетным путем и устранения недоработок, которые имеются на сегодняшний момент с учетом имеющейся практики арбитражных судов, в НК РФ предлагается ввести единообразную для всех участников налоговых отношений методику расчета налогов расчетным путем (подп. 7 п. 1 ст. 31 НК РФ).

Так же анализ действующего законодательства показывает неэффективность существующего механизма налогового контроля по уточненным налоговым декларациям, уменьшающим налоговые обязательства, в связи с чем предложено скорректировать порядок проведения таких проверок, исключив из ст. 89 НК РФ право на проведение повторных выездных проверок по таким декларациям.

Ужесточение контроля за компаниями, использующими фирмы однодневки в целях уклонения от уплаты налогов и сборов, должно являться для налоговых органов приоритетной задачей. Среди мер по борьбе с фирмами – однодневками эффективным механизмом может стать приостановка операций по счетам по заявлению лица, добровольной блокировке счета по решению налогоплательщика ввиду неосуществления реальной хозяйственной деятельности организации.

Так же сегодня наибольшее распространение получила практика уклонения от уплаты налогов с использованием различных схем в целях снижения налоговой нагрузки, т.е. уклонения от уплаты налогов с очевидным умыслом.

В целях борьбы с недобросовестными налогоплательщиками, умышленно использующими незаконные схемы минимизации налогов и сборов, необходимо установить повышенный размер штрафных санкций за налоговые правонарушения путем увеличения размера штрафных санкций с 40 до 100 %.

Таким образом, практическая реализация предложений по совершенствованию контрольной работы должна привести стимулированию налогоплательщиков к добровольному отказу от применения незаконных схем минимизации налогообложения и установлению более четко порядка проведения налогового контроля в виде камеральных и выездных проверок.

Посухова Л. К.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С. А., к.э.н., доц.

Фондовый рынок. Отечественный или американский фондовый рынок – что выбрать?

Все сейчас знают о том, что в стране высокая экономическая нестабильность. Большинство людей в данный период задумываются о том, куда вложить свои сбережения, чтобы не потерять заработанные деньги, а еще лучше - приумножить их. Некоторые находят такой способ, купив акции каких-либо компаний на фондовом рынке и став профессиональным трейдером.

Фондовый рынок является важнейшей составной частью рыночного механизма и обеспечивает эффективное перераспределение свободных финансовых ресурсов в интересах экономического развития субъектов хозяйствования.

Фондовый рынок всегда привлекал внимание мелких и крупных инвесторов, потому что давал возможность выгодного вложения средств. Но, не стоит забывать, что он становился и причиной их разочарования в периоды больших кризисов, когда сами рынки и цена на акции довольно сильно падали. Но, несмотря на это, актуальность фондового рынка всегда была, так как желание или стать совладельцем крупной компании, или заработать деньги – побеждали опасения и риски. Возможность делать деньги из денег, зарабатывать не физическим трудом, а умственным привлекает на рынок акций все больше и больше людей с каждым годом.

Особенную популярность фондовый рынок приобрел с появлением Интернета, что значительно упростило сам доступ к рынку, а также получение всей необходимой информации. С помощью интернета можно проводить фундаментальный и технический анализ ценной бумаги и осуществлять ее покупку/продажу прямо не выходя из дома. Ведь, имея доступ к всемирной паутине, можно без труда прочитать все новости, узнать все индексы, провести анализ секторов экономики, проанализировать саму компанию – потенциального объекта инвестирования. Да и сама покупка акций стала совсем простой и быстрой благодаря Интернет технологиям.

Как правило, перед начинающим инвестором или трейдером стоит вопрос – идти на зарубежный фондовый рынок (например, фондовый рынок США) или заниматься торговлей на отечественном рынке.

Значительное место среди фондовых рынков мира занимает - Фондовый рынок США, на его долю приходится 40% мирового рынка

ценных бумаг. В связи с большим интересом к фондовым рынкам в последнее время, следует разобраться, на каком же рынке прибыльнее и удобнее торговать: на отечественном или же на американском. Стоит проанализировать российский и американский фондовые рынки, рассмотреть их основные возможности, исходя из необходимых составляющих для успешной торговли.

Не стоит забывать, что к странам с развитыми фондовыми рынками относится большинство развитых государств, а к странам с развивающимися и формирующимися рынками, соответственно, все остальные, развивающиеся страны. Существует прямая взаимосвязь между степенью развития фондового рынка страны и ее экономическим развитием в целом, так как развитие фондового рынка осуществляется параллельно с развитием экономики страны.

С одной стороны, зарубежный рынок насчитывает более длительный период существования, механизмы его функционирования отлажены и работают синхронно. Также зарубежные рынки имеют большую капитализацию, которая насчитывает миллиарды долларов, в то время как, отечественный рынок не может похвастать такими деньгами. Но с другой стороны, Фондовый рынок России довольно молодой, он зародился в начале 90-х годов, поэтому его относят к развивающимся рынкам. Таким рынкам характерна большая доходность и большая степень риска. Отечественные рынки ценных бумаг бьют все рекорды по темпам роста именно благодаря своей молодости.

Рассмотрим один из важнейших показателей на фондовом рынке – ликвидность, то есть возможность реализовать ценные бумаги в любое время по рыночной цене. Американская биржа имеет большой финансовый оборот, к тому же акции американских компаний обладают высокой надежностью. Все это позволяет беспрепятственно и быстро реализовывать акции большинства компаний, торгующихся на рынке. В российской же бирже ликвидность существенно ниже. На Фондовом рынке США объем торгов в день составляет 50 млрд. долларов. И это больше, чем объем торгов всего Фондового рынка России за весь год. Каждый день объем продаж и покупок акций средней американской компании приблизительно будет составлять 3 млн. долларов, а у крупных компаний (General Electric, Cisco, Intel, Micriosoft) он переваливает (в один день на одну компанию) 1,1 млрд. долларов. Дневной оборот Фондового рынка России в пять раз меньше, чем дневной торговый оборот одной крупной американской компании.

Эксперты давали прогноз, что, несмотря на кризис, в 2015 году капитализация рынка будет увеличена на 2,5-3 миллиарда. По факту ситуация только ухудшилась, и весь рынок акций сегодня стоит дешевле, нежели акции компании Apple. В противовес ситуации, в которой

находится сегодня российский фондовый рынок, его американский аналог считается самым ликвидным в мире. В его пределах ведется торговля не только акциями и ценными бумагами крупнейших зарубежных организаций, но и депозитарными расписками, биржевыми фондами, и многими другими инструментами.

Стоит признать, что российская фондовая биржа обладает высоким потенциальным ростом для долгосрочных вложений с расчетом на дальнейшую перспективу. И это, несомненно, является ее основным плюсом. Статистические анализы явно показывают, что потенциал развития, который имеет российский фондовый рынок, еще не исчерпан. Минус в том, что компаний, которые торгуют своими акциями на фондовом рынке РФ – чуть больше 300. Зарубежный фондовый рынок имеет значительно большее количество компаний, в которые можно инвестировать деньги, например, лишь на трех крупных биржах США - NYSE, NASDAQ, AMEX насчитывается около 10000 компаний, акции которых можно купить.

В России на фондовом рынке весь взор сосредоточен на ценных бумагах главных игроков таких как: ВТБ, Газпром, ЛУКОЙЛ, Роснефть, Сбербанк и еще пару бумаг. В основном все они тесно связаны друг с другом. В США мы наблюдаем обратную картину: ликвидных ценных бумаг на порядок больше чем в России и они не имеют никаких функциональных связей.

Одним из самых важных недостатков у российского фондового рынка можно считать его зависимость от цены на нефть. В случае ее изменения он реагирует самый первый, что негативно сказывается на стоимости ценных бумаг. Также российские биржи на 80% зависят от политической ситуации в стране, в то время как политизированность американских бирж менее 30%.

Что касаемо надежности, то и российское и американское законодательство защищает от мошенничества на биржах своих граждан. И в России и в Америке существуют меры наказания за нарушения правил, которые значатся в кодексах. За мошенничество на фондовом рынке можно получить либо штраф, либо срок лишения свободы. Рынок ценных бумаг США прозрачный и регулируемый. Это достигается за счет того, что в Америке достаточно строгий контроль фондовых рынков, он признан самым эффективным из всех. Все вклады на фондовые биржи США страхуются государственной Американской Корпорацией Защиты Инвестиционных Вкладов (SIPC) и в случае непредвиденных ситуаций трейдеры получают компенсации.

Еще одним важным фактором является налогообложение. В США доход от разницы курса и выплат по процентам иностранцы выплачивают добровольно, то есть россияне вовсе не платят.

Все эти факторы очень важны при выборе в пользу того или иного фондового рынка, но также нужно обратить внимание на еще несколько важных моментов.

Во-первых, это – валюта, ведь естественно, что на американском рынке ценных бумаг пользуются долларами США, в то время как на отечественном рынке используются рубли.

Во-вторых, нужно проанализировать способ ввода-вывода средств. На российском фондовом рынке компании-брокеры дают возможность вводить и выводить денежные средства за считанные часы, максимум несколько дней. А вот ввод-вывод денег на американском рынке может занимать более длительное время.

В-третьих, это – время торгов. Из-за разницы во времени, торговая сессия на бирже в США начинается в 17 часов 30 минут по Московскому времени и проходит до полуночи в зимнее время и с 16 часов 30 минут до 11 вечера – в летнее. Для начинающих трейдеров это позволяет проводить торги вне рабочего времени. На российской бирже придется найти время во время рабочего дня, так как основные торги ММВБ проходят с 10:30 до 18:45 по Московскому времени.

В-четвертых, не стоит забывать про языковой барьер. Для торговли на зарубежном рынке будут необходимы хотя бы базовые знания английского языка, а если вы пользуетесь услугами американского брокера то нужно владеть разговорным английским.

Исходя из представленной выше информации, можно сделать вывод, что торговать акциями трейдерам выгодно не на российских, а на американских биржах. В целом, фондовый рынок Америки представляет собой интереснейшую экономическую область, которая может стать прекрасным инструментом для достижения финансовых целей. Но, разумеется, вопрос о том, какому рынку отдать предпочтение – сугубо личный. Если вы разбираетесь в основных тенденциях развития российских рынков акций и если с английским на «вы», тогда можно обратить свое внимание на отечественный рынок. Но если вас тянет к большому выбору акций и к сложившемуся, стабильному и прозрачному рынку, то стоит выбрать фондовый рынок США.

Путилина Е.С.
Академия при президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Шахватова С.А. к.э.н., доц.

Различные варианты вложения денежных сбережений в 2016 году

Сегодня для экономики России настали весьма непростые времена. Дали о себе знать санкции со стороны Евросоюза и США. Отток инвестиций из российского производственного сектора значительно снизил конкурентоспособность отечественных производителей. Падение курса рубля, крайне напряженная геополитическая ситуация - всё это в значительной мере повлияло на российскую экономику, а, следовательно, затронуло и жизнь простых граждан. В связи с нестабильной экономической ситуацией в стране перед людьми всё чаще встает крайне важный вопрос: как не потерять, сохранить, а еще лучше и преумножить свои денежные сбережения? В данной статье я хотела бы рассмотреть способы вложения денежных средств, которые в сложившихся условиях станут наиболее целесообразными.

Банковские вклады. Размещение средств на депозитных счетах коммерческих банков по-прежнему остается у граждан наиболее популярным вариантом вложения денег. Этот способ будет наиболее приемлемым для тех, кто в первую очередь стремится не столько заработать, сколько сберечь свои сбережения от обесценивания. В данном случае банковские вклады станут оптимальным вариантам: в 2016 году инфляция, согласно прогнозам, составит примерно 7,5%, а процентные выплаты банка, равные в среднем 10-11%, перекроют удешевление денег.

Однако, при данном способе инвестирования, необходимо учесть несколько правил. Во-первых, отдавать предпочтение следует крупным финансово-кредитным учреждениям. Процентные выплаты в них меньше, чем в более мелких и новых банках, но риск таких вложений окажется существенно ниже. Во-вторых, прежде чем совершить вклад, нужно уточнить, входит ли выбранный банк в перечень участников государственной программы по страхованию депозитов. В декабре 2014 года Государственная дума приняла во втором и третьем чтении законопроект, вносящий изменения в закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», увеличивший предельную сумму страхового покрытия банковских вкладов граждан с 700 тысяч до 1,4 миллиона рублей. Если банк входит в данный перечень, то на его счету можно разместить до 1 400 000 рублей и не опасаться их потери: по закону такой депозит застрахован и будет

возмещен вкладчику даже в случае банкротства банка.[1] Однако в данной ситуации будет важно правильно рассчитать сумму своих вложений и проценты, которые поступят на эту сумму через определенное время, так как в случае, если общий объем средств в банке вместе с процентами превысит указанный лимит, вкладчику в случае банкротства банка будут возвращены лишь 1,4 миллиона рублей, а начисленные проценты, превышающие эту цифру, будут потеряны.

Вложение денег в недвижимость. В 2016 году данный вид инвестиций можно рассматривать, как долгосрочный вариант вложений. Дело в том, что на сегодняшний день данный сегмент рынка всё еще находится в стагнации: за последние пол года средняя цена упала на 2-3%. Это будет наиболее оптимальным вариантом для тех, кто не стремится к мгновенной выгоде и готов подождать 2-3 года. В это время цены на недвижимость должны вновь подняться и сегодняшние покупатели получат солидную финансовую выгоду. Однако и здесь есть несколько рекомендаций: предпочтительней всего приобретать однокомнатные и двухкомнатные квартиры в новых районах. Это наиболее ликвидный тип недвижимости, к тому же до окончания кризиса его можно сдавать в аренду и получать дополнительную прибыль. Стоит подметить, что речь здесь идет о вложении не заемных, а лишь собственных, уже имеющихся у вкладчика денежных средств. Проценты по ипотеке могут перекрыть доход от перепродажи недвижимости, и смысл в подобном вложении вовсе утеряется. От идеи покупки коммерческой недвижимости пока что также следует отказаться.

Инвестиции в валюту. Валютные вложения являются популярным способом заработка в условиях экономической нестабильности. Инвесторы, обладающие хорошей интуицией, могут зарабатывать внушительную прибыль, переводя средства из одной валюты в другую. Вкладчики, готовые идти на риск и отслеживать прогнозы колебания курсов валют, могут вкладываться в евро и доллары, стоимость которых зависит от политических ситуаций на мировой арене и колеблется в ответ на изменения цен на нефть. Более консервативным вкладчикам следует придерживаться более стабильных вариантов валюты: в качестве возможных вариантов можно рассмотреть китайский юань, швейцарский франк или фунт стерлингов.

Вложение в собственный бизнес. Так как на данный момент в нашей стране большая часть отраслей экономики находится в кри-

[1] Федеральный закон от 29.12.2014 N 451-ФЗ (ред. от 20.04.2015) «О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" и статью 46 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"».

зисном состоянии, а покупательская способность всё еще слабая, довольно рискованно открывать собственное предприятие, производящее продукцию или предоставляющее услуги. Однако стоит обратить внимание на возможность создания бизнеса в интернет-пространстве. Можно рассмотреть различные варианты проектов: интернет-магазин, персональный блог или форум, предоставляющий платные консультации пользователям, информационный портал, дающий возможность сторонним организациям размещать свои объявления и рекламные баннеры за определенную плату. Бизнес в виртуальном пространстве имеет минимальные риски, заключающиеся лишь в возможной отсутствии прибыли. Затраты в данном случае ограничатся заказом веб-сайта и его раскруткой. Всё остальное зависит от качества предоставляемых услуг и профессионализма организатора дела.

Инвестиции в ПАММ-счета. Данный вид инвестиций в Forex становится всё более привлекательным для вкладчиков. Малый размер минимально вклада делает его доступным для людей, не обладающих большими накоплениями средств, но желающих вложить имеющиеся средства в дело и заработать. Суть данного способа заключается в передаче денежных средств в управление профессиональному трейдеру. Важно отметить, что на ПАММ-счёте капитала управляющего находятся также и его собственные средства. Это является гарантией безопасности интересов вкладчиков: трейдеру выгодно правильно распоряжаться всеми имеющимися средствами и получить прибыль с собственных вкладов, а также процент от вкладов инвесторов. Также вкладчик всегда имеет возможность следить за течением сделок, смотреть историю их совершения и выводить их по собственному желанию. Кроме того, инвестор может диверсифицировать свои вложения, разместив их на ПАММ-счетах разных трейдеров. Но при обращении в данные компании следует уточнять, имеется ли у них лицензия на осуществление посреднической деятельности. В ином случае существует вероятность наткнуться на мошенников и недобросовестные компании. При желании торговые операции можно совершать самостоятельно, повторяя сделки более опытных трейдеров.

Вложение денег в акции. Приобретение ценных бумаг также может стать источником стабильного заработка. Став акционером солидной компании, вы можете рассчитывать на регулярные дивиденды. Также можно стать акционером в нескольких надежных фирмах, тем самым увеличив свой дополнительный заработок и застраховав себя от риска потери дохода в случае падения стоимости акций одной из компаний.

Сегодня неплохим вариантом для заработка может стать инвестирование приложений для мобильных устройств.

Ценителям искусства их хобби может помочь в получении дополнительной прибыли. Для тех, кто разбирается в данном деле, вложение в шедевр может принести сотни процентов дохода. Разумеется, чтобы правильно совершить перепродажу таких предметов, необходим определенный опыт, и не всем это успешно удается. Но практика показывает, что приобретя истинное произведение искусства, можно стопроцентно сберечь деньги в сложные для экономики времена.

Вложение средств в драгметаллы – еще один проверенный способ сохранить и преумножить свои сбережения. Как правило, золото и серебро выступают у инвесторов в роли сбережения средств: даже при крупных мировых кризисах они практически не теряют своей стоимости.

Налоговый вычет. Помимо вложений средств в различные сферы, каждый имеет законное право вернуть ранее уплаченные государству деньги обратно. Существуют стандартные, социальные, имущественные, профессиональные налоговые вычеты, а также убытки от операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок. С 2015 года появилась возможность создания индивидуальных инвестиционных счетов. Налоговый вычет можно совершать с суммы инвестирования, но не более 400 тысяч в год. Для получения налогового вычета на взносы по индивидуальному инвестиционному счету необходимо обратиться в налоговую инспекцию.

Умелое инвестирование своих накоплений может помочь каждому стать независимым и обеспеченным человеком. Если грамотно отнестись к вопросу сохранения и преумножения денежных средств, можно запросто обеспечить себе безбедное существование и не беспокоиться о том, как в кризис остаться на плаву и не потерять последние сбережения. Главное – не хранить средства дома, иначе инфляционные процессы могут существенно обесценить сбережения.

Тонких В.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

Подходы к управлению оборотными активами организации

Содержание и принципы управления оборотными активами организации должны основываться на целях и задачах.

Главнейшей целью, которую пытается достичь любая коммерческая организация, является максимизация прибыли. Данная цель вытекала из положения еще А. Смита, который считал, что максимизация прибыли отдельных субъектов хозяйствования ведет к максимизации всего общественного благосостояния.

Осуществляя управление оборотными активами, организации пытаются достичь следующих основных целей:

1. Увеличение эффективности использования своего капитала;
2. Необходимость поддержания требуемого уровня ликвидности;
3. Необходимость бесперебойного функционирования организации.

При достижении перечисленных выше целей при управлении оборотными активами организация стремиться к решению следующих основных задач:

- определение требуемого объема и необходимого состава оборотных активов, которые бы обеспечивали желаемые темпы экономического развития. Данную задачу можно решить при помощи определения потребности в необходимых активах, намечаемых к использованию в операционном и инвестиционном процессе предприятия;
- достижение максимально возможной доходности (рентабельности) вовлекаемых активов при допустимом уровне финансового риска. При этом следует учитывать, что достижение более высокого уровня доходности активов сопровождается, как правило, значительным увеличением уровня финансовых рисков, связанных с их использованием;
- обеспечение достаточного уровня ликвидности активов для поддержания постоянной платежеспособности предприятия. Решение данной задачи предполагает эффективное управление остатками денежных активов. Слишком большие созданные денежные активы, обеспечивая высокий уровень платежеспособности предприятия, подвержены снижению своей стоимости под влиянием фактора времени и инфляции;
- оптимизация оборота активов. Решение данной задачи предполагает эффективное управление денежными и материальными пото-

ками активов в процессе отдельных циклов их кругооборота в организации. Это должно сопровождаться минимизацией совокупных затрат на организацию оборота активов во всех их формах.

Оборотные активы предприятия управляют и финансовым механизмом, который подразумевает комплекс важнейших элементов, обеспечивающих регулирование процесса разработки и реализации управленческих решений в области управления оборотными активами. Финансовый механизм управления оборотными активами организации включает следующие элементы, которые формируют его структуру:

1. Рыночный механизм регулирования деятельности организации, связанной с функционированием оборотных активов. Этот механизм формируется прежде всего в сфере финансового рынка, а также товарного рынка;

2. Государственное нормативно-правовое регулирование деятельности организации в области формирования и использовании оборотных активов. Оно включает в себя: налоговое регулирование использования оборотных активов в хозяйственной деятельности организации; регулирование норм и методов амортизации основных средств и нематериальных активов;

3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования и использования оборотных активов организации. Механизм такого регулирования формируется в рамках самой организации;

4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления оборотными активами организации. Основными методами являются: технико-экономические расчеты, балансовый метод, экономико-статистические, экономико-математические методы анализа.

Сформированный эффективный механизм управления оборотными активами дает возможность предприятию реализовать поставленные цели и решить определенные задачи, повышает результативность осуществления функций управления оборотными активами.

Таким образом, видим, что одной из основных задач управлении оборотными активами организации, выступает установление и поддержание оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью за счет оптимальных размеров и структуры оборотных активов.

Политика управления оборотными активами направлена на

нахождение компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы организации. В конечном итоге это сводится к решению следующих проблем:

1. Обеспечение платежеспособности. Управление оборотными активами будет неэффективным, если организация оказывается не в

состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, существует вероятность банкротства. Организация, не обладающая достаточными оборотными средствами, вероятнее всего столкнется с риском неплатежеспособности;

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Различные уровни отдельных видов оборотных активов оказывают различное влияние на прибыль организации.

Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности и состоянием оборотных активов и источников их покрытия предполагает знакомство с различными видами риска, нашедшими отражение в теории финансового менеджмента.

Риск потери ликвидности или снижения эффективности, обусловленный изменениями в текущих активах, принято называть левосторонним, поскольку эти активы размещены в левой части баланса. Подобный риск, но обусловленный изменениями в обязательствах, по аналогии называют правосторонним.

В теории финансового менеджмента разработаны различные варианты воздействия на уровни рисков. Основными из них являются следующие:

1. Минимизация текущей кредиторской задолженности. Этот подход сокращает возможность потери ликвидности. Однако такая стратегия требует использования долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала;

2. Минимизация совокупных издержек финансирования. В этом случае ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов. Этот источник самый дешевый, вместе с тем для него характерен высокий уровень риска невыполнения обязательств в отличие от ситуации, когда финансирование текущих активов осуществляется преимущественно за счет долгосрочных источников;

3. Максимизация полной стоимости фирмы. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию фирмы. Суть ее состоит в том, что любые решения в области управления оборотным капиталом, способствующие повышению «цены» предприятия, следует признать целесообразными.

Шамаева А.И.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Одной из первостепенных задач, направленных на совершенствование налогового контроля, является переход к информационным технологиям, которые должны повысить уровень производительности в налоговых органах, что, в свою очередь, несомненно, скажется на эффективности их контрольной работы в сфере камеральных и выездных налоговых проверок. Стоит отметить, что налоговый контроль выступает как одно из направлений финансового контроля, следовательно, с помощью налогового контроля государство может регулировать отношения в налоговой сфере. Можно сказать, что от реального размера поступления налоговых выплат зависит состояние национальной экономики, обороноспособность, социальное обеспечение и другое, так как основную часть бюджета государства составляют налоговые поступления.

Также необходимо иметь в виду, что задачей социально-экономической политики страны является устройство действенной системы контроля за уплатой налоговых поступлений в бюджет. Любое государство стремится организовать налоговый контроль так, что бы он был нацелен не на выявление налоговых правонарушений, а, наоборот, на их предупреждение и устранение.

Так, предоставленные данные, которые содержатся в форме № 1-контроль «Сведения об осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» за 2014 год, говорят о том, что по итогам выездных и камеральных налоговых проверок в бюджет поступило дополнительно начисленных платежей на сумму 188,5 млрд. рублей, что на 12,6%, или на 21 млрд. рублей больше, чем в 2013 году. Степень взыскания налоговых платежей по результатам выездных и камеральных налоговых проверок, решения по которым вступили в силу, составил 57,9%, что на 3,3 п. п. выше, чем в 2013 году. Сокращение сумм уменьшенных платежей по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов свидетельствует о положительном направлении в контрольной работе. Так, за 2014 уменьшенные платежи по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов (с учетом восстановленных) уменьшились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 11,2% (с 78,3 млрд. руб. до 69,5 млрд. руб.), что, несомненно, указывает на улучшение качества проведения контрольных мероприятий и сборе до-

статочной доказательственной базы по выявляемым правонарушениям, а так же о квалифицированном и профессиональном подходе по представлению интересов налоговых органов в суде. [1]

Так же одним из главных путей совершенствования налогового контроля, который позволит сделать его максимально прозрачным и открытым для налогоплательщиков, должно стать активное использование средств вычислительной техники, компьютерных программ обработки данных по налогоплательщикам. Компьютеризация налогового процесса даст возможность для создания большого диапазона налогоплательщиков с целью их контроля, учета и расширения поля образовательной и разъяснительной работы по вопросам, касающихся налогообложения.

На этапе совершенствования информатизации, налоговая служба предлагает широкий спектр интернет-услуг, которые позволили налогоплательщикам через интернет-сайт Федеральной налоговой службы узнавать необходимую информацию, касающуюся всего, что связано с налоговым законодательством, образцами и формами документов, предоставляемых в налоговую службу, получение разъяснений по интересующим их вопросам и получение ответов, относящихся к различным сферам законодательства о налогах. Среди посетителей сайта, наибольшей популярностью пользуются сервисы «Узнай свой ИНН» и «Личный кабинет налогоплательщика».

Важно отметить, что для того, что бы были благополучно проведены работы по администрированию налогов, обеспечены поступления в бюджет и проведены проверки, которые бы обеспечивали результат, ФНС России приходится обрабатывать колоссальный массивов информации. Осуществление работы по переработке постоянно возрастающего объема информации, а также формирование отчетов в форматах, утвержденных ФНС России, достигается за счет использования современных программных обеспечений, таких как: автоматизированная информационная система «Налог»; электронная обработка данных; система «Контур-Экстерн»; программный комплекс «Такском-Спринтер».

В настоящее время основной перспективной программой для территориальных инспекций является система электронной обработки данных (ЭОД). Так, для решения различных задач, которые заслуживают внимания налоговых органов в процессе планирования выездного налогового контроля, используются различные режимы системы ЭОД.

Система ЭОД построена в соответствии со следующими

[1] URL: https://www.nalog.ru

Для обеспечения информационной базы местного уровня, а также доступа к ней в качестве пользователей всем подразделениям налогового органа, необходимы сведения о налогоплательщиках, налоговых начислениях и платежах, которые находятся в системе ЭОД. Переход на ЭОД дает возможность разработать всеобъемлющее хранилище информации по всем направлениям деятельности налоговой инспекции местного уровня. Информация, поступающая от налогоплательщиков и от внешних организаций постоянно обновляется. Для того, что бы информация, находящаяся в базе данных, всегда была актуальной, для внесения поправок и комплектации документов, предназначенных для печати и последующей рассылки плательщикам, в системе ЭОД применяются специальные программы – технологические процессы, отличительной чертой которых является обязательность и периодичность их выполнения, а также осуществление пакетной обработки данных.

Для улучшения собираемости налогов и платежей, используется широкое повсеместное введение безбумажной информационной технологии при содействии с налогоплательщиками и другими ведомствами. Эта цель реализуется за счет того, что деятельность сотрудников территориальных органов будет сосредоточена на тех аспектах налогового администрирования, которые требуют личных встреч с налогоплательщиками, а так же за счет повышения качества камеральных и выездных налоговых проверок. Несомненно, что достоинством данной системы ЭОД, ввиду большого объема и разнообразия вводимой информации, является получение необходимой выборки, отчетности в ускоренные сроки.

Несмотря на то, что на сегодняшний день, уровень информатизации налоговых органов находится на достаточно высоком уровне, степень применения информационных технологий в процессе осуществления налогового контроля все же недостаточно высока, так как в полной мере автоматизированы лишь камеральные проверки, процедура же планирования и сопровождения выездного налогового контроля фактически не автоматизирована. Так же отчетность, поступающая по телекоммуникационным каналом связи организациями и индивидуальными предпринимателями организована не слишком упорядочено. Это существенно усложняет работу проверяющих, требует отвлечения работников на дополнительный ввод информации, приводит к ошибкам, а иногда и потере данных. Для того, что бы сократить количество ошибок, упростить и качественно улучшить работу самих налоговых органов, необходимо использование и совершенствование информационных технологий.

В соответствии с вышеизложенным, можно выделить следующие приоритетные направления по совершенствованию налогового

контроля и повышению эффективности степени внедрения информационных технологий в налоговый контроль:

1) взаимосвязь мероприятий по внедрению системы формирования и сдачи в налоговые органы в электронном виде документов. Присутствие квалифицированного кадрового состава, постоянное переобучение сотрудников налоговых инспекций новым методам работы в компьютеризированной среде, а также разработка специальной программы по работе с налогоплательщиками, включающая в себя организацию консультаций, проведение семинаров и др., будет способствовать увеличению сдачи в налоговые органы документов в электронном виде.

2) необходимость улучшения программного обеспечения процедуры самой камеральной проверки и дальнейшего выбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок. Данное направление вместе с теми программно-информационными комплексами, которые будут использованы налоговыми органами, позволят проводить не только автоматизированную камеральную проверку и камеральный анализ, но и на основе полученных данных формировать список налогоплательщиков, подлежащих проведению выездных налоговых проверок.

3) применение перспективных автоматизированных способов планирования и сопровождения выездных налоговых проверок. Этот метод будет способствовать рационализации и повышению результативности производительности налоговых органов, что непосредственно повлияет на сбор налогов, сокращение размеров потерь бюджета, связанных с уклонением налогоплательщиков от выполнения ими налоговых обязанностей.

Таким образом, применяя данные меры в совокупности, будут достигнуты те задачи и цели, которые стоят перед налоговыми органами по достижению совершенствования налогового контроля в условиях информатизации и компьютеризации.

Шарипова Ю.Р.
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
Челябинский филиал
Научный руководитель – Коротина Н.Ю., к.э.н., доц.

МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО И СИСТЕМНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ФАКТОРОВ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ОАО «ФОРТУМ»

Определяющим показателем оценки результативности хозяйственной деятельности предприятия в условиях рынка является прибыль. Размер прибыли подвержен влиянию разных факторов, не только внутренних, но и внешних (темп инфляции, особенности налогообложения и т.д.)[1]. В силу этого для точного определения эффективности прибыли и качественной ее оценки применяется факторный анализ прибыли от продаж.

Факторный анализ представляет собой методику комплексного и системного измерения воздействия факторов на величину результативного показателя, в данном случае, прибыли от продаж[2]. Факторы в результате анализа получают количественную и качественную оценку.

Существует несколько важнейших задач управления прибылью, направленных на реализацию главной цели, которые и определяют методику факторного анализа прибыли от продаж:

1. Достижение оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли, которая формируется в организации, и допустимым уровнем риска.
2. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу организации.
3. Формирование достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации в будущем.
4. Выплата необходимого уровня дохода на инвестиционный капитал.
5. Эффективное взаимодействие основных объемных и качественных показателей.

По обследуемому предприятию исходные данные для анализа темпов роста прибыли от продаж и объема продаж представлены в таблице 1.

Наглядно видно, что темпы роста прибыли от продаж, так и объема продаж увеличивается в период с 2012 по 2014 годы. Темпы роста

---

[1]Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк - 3-е изд., перераб. и доп. Киев: Ника-центр, 2012. 385 с.

[2] Власова В.М., Иванова Н.А., Крылов Э.И. Методологические проблемы анализа прибыли от продаж предприятия // Экономика и финансы. 2014. №4.

прибыли от продаж выше, чем темпы роста объема от продаж, что свидетельствует о достаточном уровне экономического управления на предприятии.

Таблица 1 - Соотношение темпов роста прибыли от продаж и объема оказанных услуг

год	2012	2013	2014	Тр1, проц.	Тр2, проц.
Прибыль от продаж (тыс. руб.)	4180079	5675215	9112682	135,77	160,57
Объем продаж (тыс. руб.)	36841863	44193363	50682405	119,95	114,68

Для того чтобы определить взаимодействие прибыли и ресурсного потенциала сопоставим 1 рубль материальных затрат, трудовых затрат и основных фондов.

Прибыль на 1 рубль материальных затрат по обследуемому предприятию составляет 0,31 рубль (9112682/29076296).

Прибыль на 1 рубль трудовых затрат = 2,96 рублей (9112682/3074004).

Прибыль на 1 рубль стоимости основных фондов составляет 0,09 рублей (9112682/99360090).

По данным характеристик можно отметить, что темпы изменения прибыли на 1 рубль стоимости каждого фактора различны, что требует экономического обоснования организации не только системы управления прибылью, но и системы управления отдельными факторами.

Управление финансовыми результатами в качестве организационно-экономической цели имеет обеспечение необходимого уровня развития организации. Так, для анализируемого предприятия ОАО «Фортум» в 2014 году соотношение прибыли от продаж в общем объеме валюты баланса составляет 5,98% ((9112682 / 152458780)*100%).

Взаимодействие основных объемных и качественных показателей за два анализируемых периода приведено в таблице 2.

Согласно данным таблицы 2, экономическую политику управления затратами и объемом услуг для данного предприятия в 2014 году можно считать обоснованной, так как и в целом по предприятию и по всем изделиям выручка от продаж больше себестоимости.

Влияние изменения себестоимости услуг в отчетном объеме продаж определяется следующим образом:

1) Электроэнергия и мощность:
   30423970 – 33030537,1 = –2606567,137 – экономия (снижение) себестоимости. Данная тенденция оценивается положительно.

2) Теплоэнергия:
10973785 – 11750144,7 = –776359,6543 – экономия (снижение) себестоимости. Это также положительная тенденция, у предприятия нет необходимости пересматривать политику затрат.

Таблица 2 – Взаимосвязь показателей выручки от продаж, себестоимости и прибыли

Показатели	Электроэнергия и мощность		Теплоэнергия	
	пред. год	отч. год	пред. год	отч. год
Количество штук (Q)	19980000	23300000	19380	22600
Цена, тыс. руб., (Z)	1,75463869	1,68407403	460,001858	492,922655
Выручка, тыс. руб., (Q*Z)	35057681	39238925	8914836	11140052
Себестоимость продаж	28324040	30423970	10076009	10973785
Себестоимость единицы	1,41761962	1,30574979	519,917905	485,565708
Себестоимость продаж отчетного года по себестоимости единицы прошлого года	-	33030537,1	-	11750144,7
Прибыль от продаж	6733641	8814955	-1161173	166267
Прибыль на единицу продукции	0,337019069	0,378324249	-59,91604747	7,356946903
Прибыль отчетного выпуска при базовой прибыли	-	7852544,309	-	-1354102,673

Аналогичным образом определяется влияние изменения прибыли на единицу продукции в отчетном объеме продаж. Так, по «Электроэнергии» наблюдается положительная тенденция управления прибылью, так как прибыль от продаж на 962411 тыс. рублей выше в 2014 году, чем могла бы быть при себестоимости предыдущего года.

Для «Теплоэнергии» прослеживается положительная тенденция, так как в 2013 году себестоимость была выше, чем выручка, вследствие чего прибыль на единицу услуг была отрицательной. Благодаря субсидиям государства, в 2014 году предприятию удалось повысить прибыль от продаж при увеличении цен и объема.

Таким образом, рассмотрение методики комплексного и системного измерения воздействия факторов на величину прибыли от продаж позволяет принимать наиболее эффективные управленческие решения в силу того, что проводится углубленный анализ рассматриваемого показателя с разных сторон.

Шунина А.А., Гудименко Е.Е.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С., ст. препод.

Особенности формирования затрат на предприятиях металлургической отрасли

В процессе своей деятельности предприятие совершает различные затраты: материальные и производственные на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие и другие. В условиях современной рыночной экономики предприятиям необходимо управлять процессами формирования издержек производства с помощью калькулирования себестоимости продукции, предприятие должно своевременно планировать, учитывать, контролировать издержки производства на всех стадиях производственного цикла.

На металлургических предприятиях используется метод попередельного калькуляционного учета себестоимости продукции, а также полуфабрикатный вариант сводного учета издержек производства.

Попередельный метод калькуляционного учета предполагает планирование и учет по отдельным технологическим стадиям. Для попередельного метода характерен полуфабрикатный вариант учета затрат, который ведется по отдельным технологическим переделам.

По цехам и видам продукции учет издержек производства осуществляется в следующих формах:

Учет материальных и трудовых издержек производства. Материальные издержки производства составляют до 90 % себестоимости продукции. Их отпуск в производство происходит по установленным нормам расхода на основании первичных документов бухгалтерского учета.

Учет отходов производства. Отходы делятся на используемые и неиспользуемые. К первым относят отходы, используемые в качестве материалов или топлива при производстве продукции. Ко вторым относят отходы, не подлежащие к использованию. Они вывозятся на свалку.

Учет брака и потерь от брака. К браку относят продукцию, которая не отвечающая форме слитков и другим требованиям, установленным стандартами.

Учет погашения стоимости сменного оборудования. В зависимости от порядка отбраковки и быстроты износа сменного оборудования используются такие способы его погашения как:

- в размере 50 % первоначальной стоимости за вычетом стоимости ожидаемого лома во время передачи сменного оборудования в эксплуатацию, остальные 50 % - при изъятии из эксплуатации;

- в размере остаточной стоимости; в абсолютной сумме или по нормам погашения на единицу выпускаемой продукции.

Учет общехозяйственных расходов включают расходы на управление предприятием, хозяйственные расходы, отчисления, непроизводительные расходы.

Рассмотрим особенности формирования издержек производства в ПАО «НЛМК».

НЛМК является крупнейшим производителем стали в России и одной из ведущих металлургических компаний в мире. Компания специализируется в такой отрасли как, черная металлургия. Комбинат производит чугун, слябы, холоднокатаную, горячекатаную, оцинкованную, динамную, трансформаторную сталь и сталь с полимерным покрытием. НЛМК выпускает ежегодно около 21% от всего российского производства стали, 21% — проката, 55% проката с полимерным покрытием.

За 2013-2014 гг. произошло снижение издержек производства ПАО «НЛМК» на 17,4% (см. рисунок 1).

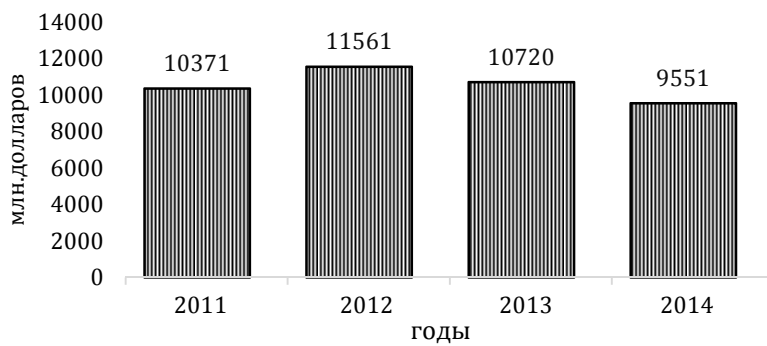


Рисунок 1 - Изменение издержек ПАО «НЛМК» в 2011-2014 гг.

На снижение издержек ПАО «НЛМК» в 2013-2014 гг. в основном повлияли такие причины как:

- использование инноваций во всех областях деятельности НЛМК: технологии, производство, организация процессов, энергетика, логистика;

- оптимизация угольной шихты и обеспечение снижения до нуля в 2014 году потребления импортного угля;

- последовательная работа по снижению энергоемкости производства;

- снижение общехозяйственных и административных, а также коммерческих расходов связано с усилиями, направленными на оп-

тимизацию затрат, с изменением периметра Группы и влиянием изменения обменного курса рубля.

Основные издержки ПАО «НЛМК» складываются из следующий основных элементов:

- материальные и трудовые издержки производства (возникают в связи с затратами на сырье, основные материалы и полуфабрикаты и т.д.);
- отходы производства (возникают в связи с переработкой сырья, вывозом его на свалку);
- транспортные расходы (возникают при заключении сделок купли-продажи сырья оборудования и т.д.);
- сменное оборудование (обычно проявляются в амортизационных отчислениях)
- общехозяйственные расходы (связаны с выдачей заработной платы, оплате командировок и т.д.).

Возможными способами сокращения издержек ПАО «НЛМК» могут быть:

1. Перепроизводство продукции:
- улучшение качества планирования производства;
- применение модели «вытягивающего» производства, основа этой модели заключается в следующем: объем продукции, так же как и сроки её изготовления, определяются необходимым количеством для функционирования следующего процесса;
- сокращение времени на наладку и переналадку производственных линий;
- проведение исследования потенциального спроса.

2. Дефекты и переделка:
- внедрение систем, которые не позволяют совершать действия, которые могут ухудшить качество готовой продукции;
- внедрение различных систем, которые контролируют качество выполнение операций.

3. Излишнее передвижение и перемещение материалов, деталей, инструмента:
- выбор наилучшего варианта перемещения материалов, деталей, инструмента в производственных процессах;
- использование рациональной организации рабочих мест, производственных линий, а также расположения мест хранения.

4. Запасы:
- оптимизация планирования запасов;
- применение методики «точно в срок», основная ее идея заключается в том, чтобы точно различные материалы, компоненты и полуфабрикаты доставлялись точно в срок и только в необходимом ко-

личестве, при этом исключая страховые компании фирмы, которые замораживают денежные средства фирмы.

5. Излишняя обработка:

- изменение потребительских свойств продукта, технологии производства и т.п.

6. Ожидание:

- выравнивание загрузки производственных линий, которое помогает оптимизировать загруженность каждого рабочего, минуя при этом переработку, а также простои;

- синхронизация процессов.

Таким образом, в результате исследования мы определили, из каких элементов складываются издержки предприятия металлургической отрасли. На примере ПАО «НЛМК» смогли мы узнать, благодаря чему это предприятие смогло снизить свои издержки на 17,4% за период 2012-2014 гг., а также попытались дать рекомендаций по дальнейшим направлениям сокращения издержек металлургических предприятий, которые возможно могут помочь предприятию наиболее эффективно в дальнейшем осуществлять свою деятельность.

Также же мы выяснили, для чего необходимо проводить контроль над издержками производства. Итак, учитывая ситуацию, происходящую на современном рынке, стоит понимать, что контроль за величиной издержек необходим для определения перспектив развития производства. Это объясняется тем, что на данный момент огромную роль в конкурентной борьбе играет цена предлагаемой продукции, которая в свою очередь является одним из факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия на рынке. Сокращение издержек производства является одним из основных способов увеличения в будущей перспективе прибыли предприятия.

3. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Галкина Е.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Ломакин С.С., ст. препод.

Преобразование юридических лиц

В России гражданское законодательство разрешает в отношении реорганизации юридических лиц несколько путей реализации данного процесса: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование юридического лица. В данной статье будет рассматриваться такой способ реорганизации как преобразование. Как и в любом другом виде реорганизации у данного способа существуют свои специфические черты, положительные и отрицательные стороны. В соответствии с внесенными в 2014 и 2015 годах изменениями в Гражданский Кодекс Российской Федерации, у юристов и реорганизаторов возникают по поводу преобразования некоторые вопросы: нужно ли предоставлять передаточный акт в налоговую службу и какие конкретно документы необходимо подготовить для преобразования юридического лица?

Мы считаем, что в первую очередь необходимо указать, чем именно практичен или же не практичен данный способ реорганизации. Преобразование – это прекращение деятельности одного юридического лица и возникновение на его основе другого юридического лица. Данная форма реорганизации многим отличается от остальных форм и имеет достаточно много плюсов. В их число входят такие как: отсутствие создания абсолютно нового юридического лица (соответственно, подготовка небольшого пакета документов), неизменность прав и обязанностей в отношении третьих лиц, а также вся процедура реорганизации упрощена введенными изменениями в ГК РФ. Как уже говорилось выше, сейчас законодательство констатирует, что перехода прав и обязанностей нет, поскольку реорганизуемое юридическое лицо, по сути, не прекращает свою деятельность, а лишь «перевоплощается», меняя свою организационно-правовую форму[1]. То есть, если реорганизатор таким образом захочет уклониться от уплаты налоговых долгов, то это не будет иметь смысла, так как об этом говорит не только ГК РФ, но и в соответствии со статьёй 50 Налогового

[1]Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т.1. – 6-е изд., перераб. и доп./Н.Д.Егоров, И.В.Елисеев [и др.]; отв. Ред. А.П.Сергеев, Ю.К. Толстой. М., 2006. С. 224-225.

Кодекса РФ, налоговые обязательства всегда переходят на правопреемника[1]. Но в том случае, если проверяющие уполномоченные органы до полной реорганизации не обнаружили какое-либо правонарушение с его стороны, то по завершении реорганизации юридического лица они не имеют права накладывать штрафные санкции на преобразованное ООО или непубличное акционерное общество, например. Однако данное юридическое лицо всё равно обязано будет заплатить пени за данные правонарушения.

Также мы считаем важным отметить, что, как и с любой формой реорганизации юридического лица, с преобразованием неразрывно связано понятие солидарной ответственности. Она, в свою очередь, частично является равным распределением активов между лицами. При солидарной ответственности, исходя из судебной практики, к нарушениям принципа справедливого распределения активов и обязательств можно отнести следующее:

1) Неравномерное распределение наиболее ликвидных активов, когда, например, одному юридическому лицу переходит 10 % материальных внеоборотных активов, а другому – 90 %;

2) Неравномерное распределение кредиторской задолженности, т.е. долгов перед кредиторами;

3) Неравномерное распределение между юридическими лицами, участвующими в реорганизации, обязательств перед заинтересованными лицами. К заинтересованным лицам можно отнести генерального директора, участников, юридические лица с тем же составом участников;

4) Иные обстоятельства, свидетельствующие о возможном нарушении прав кредиторов.[2]

Таким образом, при реорганизации юридических лиц необходимо соблюдать принцип солидарной ответственности в отношении каждого юридического лица, так как, во-первых, данное явление позволит соблюсти правовые принципы справедливости и гуманности организации данного процесса, и, во-вторых, выступит гарантией экономической безопасности юридического лица.

Стоит отметить, что к плюсам преобразования в соответствии с внесенными в ГК РФ изменениями относится то, что теперь не нужно подавать уведомление в налоговый орган о начале процедуры реорганизации и делать публикации в «Вестнике Государственной Регистрации» с периодичностью в месяц. Но в данном моменте встречается противоречие среди законов федерального уровня: в ГК РФ в части

[1] Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М., 2014. С. 121.

[2] Солидарная ответственность при реорганизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://roismanduvall.ru/2014/11/16/solidarnaya-otvetstvennost-pri-reorganizatsii/. – (Дата обращения 18.12 2015)

5 статьи 58 говорится, что правила статьи 60 ГК не применяются к реорганизации юридического лица в форме преобразования[1], то есть количество документов, которые потребуются для реорганизации, должно быть минимальным. То есть, не нужно представлять передаточный акт, как уже говорилось, не нужно публиковаться в СМИ, не нужно уведомлять о реорганизации кредиторов, так как при преобразовании все внешние обязательства сохраняются за юридическим лицом. Однако действующие до сих пор положения статьи 14 Федерального Закона 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» требуют предоставления в регистрирующий орган полноценного пакета документов[2], содержащего в себе всё то, что было до изменений в ГК РФ. Возникает вопрос, поставленный нами в начале: какие же все-таки документы необходимы для реорганизации юридических лиц в форме преобразования? Сложившийся в ходе анализа вывод таков: обязательно перед реорганизацией необходимо уточнять у конкретного регистрирующего органа, какие документы запрашивает он. И самое главное: несмотря на то, что Гражданский Кодекс является общей нормой по отношению к Федеральному Закону, в соответствии с частью 2 статьи 3 ГК РФ, нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать Гражданскому Кодексу. Также мы считаем важным отметить, что лучше до тех пор, пока ФЗ не приведен в соответствие с ГК, придерживаться положений Федерального Закона, дабы избежать финансовых убытков, мошенничества, возможного отказа в реорганизации, и вообще каких-либо рисков.

[1]Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – М., 2015. С. 31.

[2]О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс] Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 13.07.2015). - Режим доступа – Система КонсультантПлюс.

Злобина О.И.
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Липецкий филиал
Научный руководитель: д-р юрид. наук, профессор Старилов Ю.Н.
Zlobina O.I., master
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration", Lipetsk branch
Supervisor: PhD, doctor of jurisprudence, professor Starilov Yu. N.

АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
ANTIMONOPOLY REGULATION OF ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

Аннотация

В статье рассматриваются правовые основы деятельности хозяйствующих субъектов в соответствии с действующим антимонопольным законодательством. Анализируется правовое регулирование института доминирующего положения хозяйствующего субъекта.

Abstract

In article legal basics of activity of economic entities according to the existing antitrust law are covered. Legal regulation of institute of a dominant position of an economic entity is analyzed.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, доминирующее положение, монополистическая деятельность, товарный рынок, конкуренция
Keywords: economic entity, dominant position, monopolistic activity, commodity market, competition

Правовые основы обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта в соответствии с действующим законодательством основывается на признании их равенства, свободы договора и добросовестной конкуренции. Однако, хозяйственная деятельность, как элемент экономики, не может осуществляться без прямого или косвенного воздействия государства посредством правового регулирования. Необходимость государственно-правового регулирования деятельности хозяйствующего субъекта определяется; во-первых, потребностью в обеспечении государственных и общественных нужд, во-вторых, приоритетами в социально-экономическом развитии, в-третьих, реализацией свободы предпринимательства и конкуренции. Одним из видов государственного регулирования хозяйственной деятельности является антимонопольное регулирование, основанное на необходимости предотвращения злоупотреблений своей экономической властью со стороны хозяйствующих субъектов, доминирующих

на рынке. Государственная антимонопольная политика направлена на ограничение монополистической деятельности и создание здоровой конкуренции.

В соответствии с установленными законодательством функциями антимонопольный орган выявляет и привлекает к ответственности за два основных типа нарушений: монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию.

Монополистическая деятельность – злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействия), признанные в соответствии с федеральными законами монополистической деятельностью.[1]

Доминирующее положение устанавливает особый статус хозяйствующего субъекта на рынке, включая его права, обязанности и ответственность.

Под хозяйствующим субъектом в п. 5 ст. 4 Закона о защите конкуренции понимается:

- коммерческая организация;
- некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход;
- индивидуальный предприниматель;
- иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации (или) лицензии.

Последняя категория субъектов, подпадающих под определение хозяйствующего субъекта, появилась в Законе о защите конкуренции после принятия третьего антимонопольного пакета. Включение данной категории субъектов в определение хозяйствующего субъекта было призвано распространить антимонопольное законодательство на адвокатов, нотариусов, оценщиков и иных физических лиц, отвечающих приведенным в п. 5 ст. 4 Закона о защите конкуренции признакам.

«Доминирующее положение» является одним из основополагающих понятий Закона о защите конкуренции. Ввиду значимости данного понятия законодатель выделяет его в отдельную статью. Для определения доминирующего положения нужно различать установление индивидуального и коллективного доминирования.

Рассмотрим признаки индивидуального доминирования хозяйствующего субъекта. Статья 5 Закона о защите конкуренции преду-

[1]О конкуренции: федеральный закон РФ от 26 июля 2016г. №135 ФЗ (в ред. от 05 октября .2015г.) // Собр. законодательства РФ №31 ст.3434.

сматривает количественные и качественные критерии для установления доминирующего положения. К качественным признакам относиться наличие у хозяйствующего субъекта совокупности либо хотя бы одной из возможностей:

- оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара;
- устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов;
- затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам.

При этом для признания положения хозяйствующего субъекта доминирующим достаточно лишь наличия объективной возможности реализовать одну из трех вышеперечисленных моделей поведения на рынке.

Количественный критерий доминирующего положения содержит указание на долю рынка, которую хозяйствующий субъект должен занимать, чтобы иметь возможность оказывать решающее влияние на рынок.

При установлении индивидуального доминирования предполагается, что хозяйствующий субъект занимает доминирующее положение, если его доля на рынке определенного товара превышает 50%, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим.

Для установления коллективного доминирования, необходима совокупность ряда условий. Для количественного критерия применяется следующее правило:

- совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%; или
- совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 70%.

К качественным критериям коллективного доминирования, включающим в себя структурные и поведенческие характеристики рынка, Закон о защите конкуренции (п.2 и 3 ч.3 ст. 5) относит следующие критерии:

- если в течение длительного периода относительные размеры долей хозяйствующих субъектов неизменны или подвержены малозначительным изменениям, а также доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен;
- если реализуемый или приобретаемый хозяйствующими субъектами товар не может быть заменен другим товаром при потреблении, рост цены товара не обуславливает соответствующее такому росту снижение спроса на этот товар, информация о цене, об условиях реа-

лизации или потребления этого товара на соответствующем товарном рынке доступна неопределенному кругу лиц.

В число коллективно доминирующих субъектов не могут входить хозяйствующие субъекты, доли которых на соответствующем товарном рынке не превышают 8%.

Само по себе наличие у хозяйствующего субъекта доминирующего положения на товарном рынке не может рассматриваться как нарушение. Вместе с тем, констатируя наличие столь значительной степени рыночной власти в части возможности оказывать влияние на общее условия обращения товара, закон уравновешивает его бременем, налагая на субъект, занимающий доминирующее положение, определенные ограничения и запреты.

5 октября 2015 года был подписан Федеральный закон № 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты». В новой редакции Закона о защите конкуренции изменилось правовое регулирование института доминирующего положения. Статья 5 Закона о защите конкуренции изложена в новой редакции, части 6.1 и 6.2 утратили силу, исключив возможность признания доминирующего положения хозяйствующего субъекта, если его доля на рынке определенного товара не превышает 35%, за исключением случаев коллективного доминирования. Одной из новелл стало упразднение реестра хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более чем 35%. Указанная норма не распространяется на случаи коллективного доминирования и на исключения, предусмотренные отраслевым законодательством. Эта поправка соответствует Рекомендациям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), согласно которым «доминирование» в деле о нарушении антимонопольного законодательства должно определяться исходя из текущей информации и анализа. Теперь при установлении доминирующего положения ФАС России будет руководствоваться актуальными на момент рассмотрения дела сведениями, а не данными из реестра, которые зачастую были устаревшими. Отмена реестра также влечет упразднение обязанности лиц вне зависимости от размера активов получать согласие ФАС России на сделки, связанные с экономической концентрацией. Что может существенно снизить административную нагрузку на бизнес.

Также «Четвертый антимонопольный пакет» предоставляет Правительству РФ право устанавливать правила недискриминационного доступа к товарам хозяйствующего субъекта, если решением ФАС России будет установлено, что такой субъект, занимая на товарном рынке долю свыше 70%, злоупотребил своим доминирующим положением. Что в целом свидетельствует об усилении антимонопольного контроля над компаниями, не являющимися субъектами естественных монополий.

В заключении хотелось отметить, что на данном этапе развития антимонопольной политики закон защищает не только конкуренцию, но и самого конкурента или потребителя. Тем не менее, закон допускает возможность квалификации действий более сильного хозяйствующего субъекта с точки зрения разумной конкуренции.

Ихнева Е.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Сравнительный анализ налоговой системы России и Германии

Разные страны мира по-разному строят свои налоговые системы, перечень взимаемых налогов одной страны также отличается от другой. Рассмотрим налоговые системы Германии и России и сравним их.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях создание прочной финансовой основы государства и общества в целом, успешное осуществление реформ в сфере налогообложения, своевременное и полное формирование бюджетов всех уровней невозможны без создания системы эффективного налогового контроля, призванного обеспечить финансовые интересы государства при одновременном соблюдении прав организаций и физических лиц.

Налоговая система России является главной частью экономической системы в целом, и она же регулирует экономические процессы, происходящие в государстве. Результативность функционирования налоговой системы достигается путем четкого использования всех функций.

Германия – одна из самых высокоразвитых федеративных стран с рыночной экономикой. В этой стране одинаково развитыми являются и промышленность, и сельское хозяйство. Налоговая система Германии признана во всем мире самой запутанной и сложной.

России действует трехуровневая налоговая система, состоящая из федеральных, региональных и местных налогов, что соответствует мировому опыту федеративных государств.

Государственное устройство Германии предполагает трёхступенчатую систему организации государственных финансов, в силу чего налоговая система этой страны также является трёхуровневой.

Налоги в Германии делятся на:
1) Федеральные налоги (Bundessteuern);
2) Земельные налоги (Landessteuern);
3) Местные налоги (Gemeindesteuern);
4) Совместные налоги (Gemeinschaftsteuern).

Особенностью налоговой системы Германии является сложное и многоступенчатое распределение налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, позволяющее реализовать концепцию вертикального и горизонтального выравнивания неравномерного экономического развития федеральных земель.

Все налоги в Германии подразделяются на три группы: налог на имущество; налог на сделки и потребление; налог на доходы.

Также налоги России и Германии можно разделить по характеру налогового изъятия на прямые и косвенные.

Налоговые поступления Германии в 2013 году составили 270774 € м, что составляет 91,8% от общей суммы доходов бюджета. В 2014 году доходная часть бюджета Германии также на 91% состояла из налоговых поступлений, налоговые поступления составили 259807 €.[1]

Налоговые доходы в структуре федерального бюджета России в 2013 году составляют 53,3%, в 2014 году – 54,3%.

В отличие от других стран в Германии существует церковный налог, вычитаемый государством. Его платят члены католической и евангелической церквей. Составляет он 8-9% от суммы, которая остается после вычета подоходного налога. На членов православной и англиканской церквей этот налог не распространяется.

Налоги ФРГ, отличаются от Российских тем, что они обладают очень большим налоговым бременем, особенно в отношении лиц с высоким доходом. В нашей стране применяется дифференцированная ставка - все налогоплательщики оплачивают в бюджет одинаковые пропорции от своих доходов, Германия же отличается прогрессивной страной налогообложения, чем больше доходов получаешь, тем больший налог уплачивается в бюджет.

Также в Германии налогом могут облагаться либо доходы отдельного человека, либо семьи.

Жители ФРГ имеют право на уменьшение процентной ставки по налогу, и эти способы являются законными, и используются всеми гражданами. У российский налогоплательщиков такой возможности нет, все платят одинаковый процент от своих доходов, это оказывается плохое влияние на налогоплательщиков с низким доходов.

Можно выделить следующие основные предложения по совершенствованию налоговой системы РФ на основе положительного опыта Германии (таблица 1).

Необходимой мерой при совершенствовании налоговой системы Российской Федерации является постоянное изменение, адаптация налоговой системы к современным реалиям, а также дополнение налогового законодательства страны.

---

[1] Федеральный бюджет Германии // Официальный сайт Министерства финансов Германии. http://www.bundesfinanzministerium.de/

Таблица 1 – Предложения по совершенствованию налоговой системы РФ на основе опыта Германии

Положительный опыт Германии	Возможность применения в России
1) Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц	Во всем мире лица с более высокими доходами платят в бюджет наибольшую сумму налогов, а малообеспеченным слоям населения предоставляются различного рода льготы или они вообще от них освобождаются. Равномерность распределения доходов, обеспечиваемое прогрессивной шкалой, - одно из обязательных условий экономического развития любой страны. Исследования Мирового банка показывают, что высокое неравенство доходов губительно для экономического роста. Однако увеличение налогового бремени может ударить по среднему и низшему классу людей, а лица с высоким доходом, будут стараться скрыть свои доходы, и поступления в бюджет могут уменьшиться, что окажет сильный удар по малоимущим семьям, которым государство помогает за счет налоговых поступлений.
2) Систематизация опыта работы налоговых служб и правоохранительных органов	Наделение налоговых служб Германии правами и функциями правоохранительных органов позволило существенно повысить эффективность финансового контроля в области налогообложения. Наряду с этим, тесное взаимодействие налоговых служб с правоохранительными органами, прежде всего в части обмена информацией, способствовало заметной активизации борьбы с налоговыми преступлениями.
3) Налоговый контроль	Оперативно-розыскные подразделения и следственный аппарат «штойфа» занимаются расследованием правонарушений, связанных с сокрытием доходов и уклонением от уплаты налогов, а также под прокурорским надзором осуществляют специальные оперативные мероприятия по выявлению, предупреждению и пресечению различных видов преступлений в экономической сфере.
4) Упрощённая методика расчета для российских предприятий, не имеющих льгот по НДС	При расчете НДС за налоговую базу следует принимать не реализацию продукции, как это предписано на сегодняшний день Налоговым кодексом, а являющуюся её частью добавленную стоимость, которая будет включать в себя фонд оплаты труда, а также прибыль, и амортизацию. Она будет включать также налоги и легко может быть определена по данным бухгалтерского учета и отчетности в годовом формате.
5) Упрощенная налоговая отчетность	Сегодня общий объем деклараций, сдаваемых в налоговую инспекцию, составляет от 50 до 80 страниц. На каждой из этих страниц возможны ошибки, которые могут привести к последствиям вплоть до уголовных разбирательств.
6) Использование способов уменьшения процентной ставки по налогу	Жители ФРГ имеют право на уменьшение процентной ставки по налогу, и эти способы являются законными, и используются всеми гражданами. У российский налогоплательщиков такой возможности нет, все платят одинаковый процент от своих доходов, это оказывает плохое влияние на налогоплательщиков с низким доходом.

Колосова А.А.
Академию при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Сахно С.В., ст. препод.

Проблемы реорганизации некоторых организационно-правовых форм некоммерческих юридических лиц

На протяжении долгого времени ученые-цивилисты по-разному раскрывают понятие реорганизации, предлагая свои определения. Так, М. Хаймович указывает, что реорганизация это «прекращение коммерческой организации, связанное с изменением ее имущественного комплекса или организационно-правовой формы, направленное на достижение цели, для которой организация создавалась»[1], допуская реорганизацию только для коммерческих организаций, тем самым, автор ограничивает в правах других юридических лиц. С.В. Мартышкин реорганизацию определяет как «особый процесс, в ходе которого происходит прекращение и (или) создание юридического лица, сопровождающееся переходом прав и обязанностей реорганизованного юридического лица (правопредшественника) в порядке правопреемства другому юридическому лицу (правопреемнику)»[2]. С точки зрения В.С. Мартемьянова, «реорганизация представляет собой только прекращение существования организации в ее прежнем виде (путем слияния, разделения, присоединения, преобразования в иную организационно - правовую форму) без прекращения ее дел и имущества на основании правопреемства»[3]. Е.А. Суханов называет реорганизацией юридических лиц их прекращение, влекущее, однако, «переход прав и обязанностей ранее существовавших юридических лиц к другим юридическим лицам, т.е. правопреемство»[4].

Не смотря на различные определения реорганизации, авторы в целом понимают её как особый процесс, в ходе которого происходит прекращение и (или) создание юридического лица с помощью перехода прав и обязанностей реорганизованного юридического лица другому юридическому лицу в порядке правопреемства.

В настоящее время в едином государственном реестре юридических лиц РФ зарегистрировано большое количество коммерческих и некоммерческих организаций, которые могут при необходимости использовать реорганизацию. Как полагал учёный-правовед А.Е. Суха-

[1]Хаймович М. Реорганизация предприятия // Бизнес-адвокат. 2010. № 8. С. 243.
[2] Мартышкин С.В. Понятие и признаки реорганизации юридического лица // «Хозяйство и право». 2003. № 11. С. 17.
[3] Мартемьянов В.С. Хозяйственное право: Курс лекций. Т. 1. М., 2011. С.68.
[4] Суханов Е.А. Реорганизация акционерных обществ и других юридических лиц.// «Хозяйство и право». М., 2012. С.29.

нов: одни компании преследуют цель совершенствования бизнеса за счёт данной процедуры, для других реорганизация – более лёгкий способ ухода от кредиторов.

На современном этапе развития гражданское законодательство претерпевает большие изменения, они коснулись и вопросов правового регулирования реорганизации юридических лиц.

По своей сути в процессе реорганизации могут создаваться и ликвидироваться одновременно от одного до нескольких юридических лиц. В ГК РФ непосредственного определения реорганизации не даётся, но ст. 57 раскрывает понятие каждой из её форм, к которой относятся: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу. Юридическое лицо считается реорганизованным в форме слияния с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица. Если рассматривать при присоединении одного юридического лица к другому юридическому лицу, то там происходит иначе, к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица.

При разделении и выделении в соответствии с передаточным актом к каждому образовавшемуся юридическому лицу переходят права и обязанности.

При преобразовании юридического лица одной организационно-правовой формы в юридическое лицо другой организационно-правовой формы права и обязанности к вновь возникшему юридическому лицу.

В соответствии с п. 2 ст. 48 ГК РФ юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных законом, следовательно, вне установленную законом форму юридические лица не могут быть созданы. Вопрос реорганизации коммерческих лиц в гражданском законодательстве предусмотрен, в отличие от некоммерческих лиц. К примеру, общество с ограниченной ответственностью могут преобразоваться в акционерное общество, хозяйственные товарищества или производственные кооперативы; производственные кооперативы по решению членов преобразовываются в хозяйственные товарищества или общества; некоммерческие организации, такие как потребительский кооператив может быть преобразован в общественную организацию, ассоциацию или фонд; товарищества собственников недвижимости преобразовываются в потребительский кооператив, но в некоторых случаях у некоммерческих юридических лиц возникают проблемы.

Если рассматривать общественные движения, то ни в ГК РФ, ни в ФЗ «Об общественных объединениях» не указано, в какую организацион-

но-правовую форму могут они быть реорганизованы. В статье 123(7-1) ГК РФ общественное движение определяется «как состоящее из участников и не имеющее членства массовое общественное объединение, преследующее социальные, политические и иные общественно полезные цели, поддерживаемые участниками общественного движения»[1]. Законодатель не предусмотрел реорганизацию общественным движениям, тем самым возникает вопрос: допустимо ли применение к ним всех форм или недопустима вообще реорганизация. Если допускать возможность реорганизации общественных движений во всех формах, тогда необходимо данный вопрос предусмотреть в ГК РФ.

К примеру, в ранее действующем ФЗ «О политических партиях» статья 17 допускала преобразование общественных движений в политические партии, тем самым была определена возможность их реорганизации. В настоящее время в соответствии с изменениями в ФЗ данная статья не предусматривает реорганизацию общественных движений.

Согласно ст.9 ФЗ «Об общественных объединениях» общественные движения определяются как вид общественных объединений, так же как общественные фонды и организации.[2] В целом правовой статус общественного движения идентичен статусу общественной организации, за исключением отсутствия членства: вхождение лиц в участники общественного движения может не оформляться индивидуальными заявлениями или иными документами (если иное не определено уставом конкретного движения). В ГК РФ п. 2 ст. 50^1 общественные движения и общественных организации выделяются как отдельные виды юридических лиц. В соответствии со ст. 37 ФЗ «Об общественных объединениях» у общественных организаций есть возможность реорганизовываться. В силу этого, можно было бы предусмотреть возможность реорганизации общественных движений по аналогии с реорганизацией общественных организаций. Но тут возникает проблема и необходимость предусмотреть конкретные формы реорганизации общественных организаций, так и общественных движений.

Таким образом, данная проблема реорганизации таких некоммерческих организаций, как общественных движений, остаётся нерешённой. Мы считаем, что необходимо предусмотреть конкретные формы реорганизации общественных организаций и дать возможность общественным движениям реорганизовываться соответственно им.

---

[1]Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994. № 32. ст. 3301.

[2]Об общественных объединениях: федер. закон от 19.01.1995№ 82-ФЗ (в ред. от 8 марта 2015 г.) // Принят Государственной Думой РФ 14 апреля 1995 года. 1995. № 82. Ст. 4190.

Кудрявцева Е.С.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

Перспективы развития налогового мониторинга в России

Налоги являются одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики страны. Для наилучшего функционирования налоговой системы необходимо урегулирование отношений между государственными органами и хозяйствующими субъектами, которое в рамках налогового администрирования выражается в налоговом контроле.

В основе мониторинга лежат партнерские отношения между налогоплательщиком и налоговыми органами, которые, имея доступ к их бухгалтерской и налоговой отчетности, могут выявить рисковые операции и предупредить его о последствиях нарушения налогового законодательства.

Впервые термин «налоговый мониторинг» стал использоваться налоговыми органами Нидерландов. Предпосылкой для внедрения данного механизма стали рекомендации Научного совета по государственной политике (Scientific Council for Government Policy), опубликованные в 2002 г. В соответствии с данными рекомендациями государство должно выстраивать отношения с налогоплательщиками на основе принципов взаимного сотрудничества и прозрачности бизнес-процессов. При этом государство берет на себя ответственность за соблюдение законодательства гражданами и организациями.

К настоящему времени данный инструмент налогового администрирования получил широкое распространение во многих развитых странах мира.

В отличие от развитых стран мира в России налоговый мониторинг является новой формой взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами. Отправной точкой стал 2012 год, когда между налоговыми органами и пятью крупными российскими компаниями («Интер РАО ЕЭС», «РусГидро», «МТС», российское представительство «Эрнст энд Янг» (EY) и «Северсталь») было подписано соглашение о расширенном информационном взаимодействии.

На момент подписания данных соглашений в России отсутствовала законодательная база для налогового мониторинга, что очевидным образом ограничивало возможности его использования и создавало некоторую неопределенность для тех налогоплательщиков, которые уже подписали такие соглашения. Решение этой проблемы связано с вступлением в силу соответствующих поправок в Налоговый

кодекс РФ. 24 октября 2014 г. Государственная Дума РФ приняла в третьем чтении закон, устанавливающий введение новой формы контроля – налогового мониторинга.

Главная задача, которую позволяет решать налоговый мониторинг, заключается в создании благоприятных условий для компаний, которые стремятся к высокой степени прозрачности и готовы к сотрудничеству с налоговыми органами, что поможет компаниям значительно повысить эффективность управления налоговыми рисками и снизить издержки разрешения спорных ситуаций с налоговыми органами.

В исследовании Организации экономического развития и сотрудничества указываются следующие предпосылки для использования горизонтального налогового мониторинга как основы взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов:[1]

1. Понимание деловой цели (commercial awareness) проводимых налогоплательщиком операций. Это означает, что налоговый орган осведомлен об особенностях ведения бизнеса налогоплательщиками в той или иной сфере экономики.

2. Беспристрастный подход налогового органа (an impartial approach) при определении налоговых последствий налогоплательщика. Цель налоговых органов «максимально начислить налоги» может стать препятствием к добровольному раскрытию информации налогоплательщиком.

3. Пропорциональность (proportionality) при налогообложении. Налоговому органу важно определить круг наиболее значимых для налогообложения вопросов, установить потенциальные зоны налоговых рисков и минимизировать количество вопросов, которые могут не иметь налоговых последствий.

4. Открытость и прозрачность сторон (disclosure and transparency), особенно со стороны налогового органа. Налоговый орган на ранних стадиях объясняет применение нового законодательства, выпускает руководства для его применения.

Таким образом, реализация преимуществ горизонтального мониторинга требует не только соответствующей нормативно - правовой базы, но и готовности налоговых органов и налогоплательщиков выйти на качественно новый уровень взаимодействия.

Однако если брать во внимание особенности развития экономики в Российской Федерации и нестабильность законодательства в целом, возникает вопрос о дальнейшем развитии налогового мониторинга.

---

[1] OECD, Tax Intermediaries StudyWorking Paper 6 – The Enhanced Relationship. URL:www.oecd.org/dataoecd/59/61/39003880.pdf

Воспользоваться изменениями в законодательстве смогут лишь налогоплательщики, соответствующие ряду требований закона. Такие требования указаны в статье 105.26 Налогового кодекса РФ.

Содержание данных требований позволяет сделать вывод, что применение налогового мониторинга возможно лишь в отношении некоторых крупнейших налогоплательщиков. Таким образом, большая часть налогоплательщиков остается за рамками применения данного инструмента.

В действующей редакции закона представителям бизнеса удалось добиться более четкого разграничения горизонтального мониторинга с иными мероприятиями налогового контроля: в период проведения налогового мониторинга в отношении налогоплательщика не могут проводиться не только выездные, но и камеральные налоговые проверки.

В нормах действующего законодательства предусмотрено, что выполнение налогоплательщиком мотивированных мнений налогового органа является обстоятельством, исключающим вину налогоплательщика в совершении налогового правонарушения. Таким образом, мотивированное мнение налогового органа представляет собой страховку от привлечения к налоговой ответственности.

Ожидаемые результаты от вступления в силу нового закона состоят в следующем: повышение прогнозируемости поступления налогов во все уровни бюджетной системы; своевременное выявление пробелов в налоговом законодательстве; снижение затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек, связанных с сокращением числа налоговых споров; снижение налоговых рисков и неопределенности для субъектов хозяйственной деятельности за счет эффективного взаимодействия с налоговыми органами.

Внесение поправок в Налоговый кодекс РФ с целью внедрения горизонтального мониторинга, безусловно, свидетельствует о прогрессе во взаимоотношениях налоговых органов и предприятий-налогоплательщиков. «По данным ФНС РФ применение налогового мониторинга в 2015 году снизило количество споров компаний "пятерки" с налоговыми органами в пять раз. За год сотрудники налоговых органов ответили более чем на 50 запросов компаний по вопросам налогообложения и провели больше 60 встреч с ними. Основной объем данных идет в электронном виде, объем передачи документов на бумаге сократился в разы», - отмечает заместитель руководителя

ФНС РФ Аракелов С.А.[1] Данное высказывание свидетельствует о положительной тенденции применения налогового мониторинга.

Подводя итог всему вышесказанному можно определить основные пути совершенствования налогового мониторинга в РФ:

1. На основе существующей международной практики расширить применение налогового мониторинга относительно среднего и малого бизнеса, что позволит компаниям повысить эффективность управления налоговыми рисками.

2. Урегулировать актами ФНС форму и требования к регламенту информационного взаимодействия, форму заявления о проведении налогового мониторинга, порядок направления налогоплательщику требования о представлении документов, порядок представления документов в электронном виде, форма и требования к составлению мотивированного мнения.

3. Уточнить объем и периодичность раскрытия данных учета налоговым органам: полноценный доступ онлайн или периодические срезы по регистрам налогового учета.

4. Законодательно определить виды налогов, к которым применяется мониторинг. Исходя из этого, необходимо будет отследить практику реализации мониторинга с учетом различных отчетных и налоговых периодов по разным налогам и сборам.

5. Упростить процедуры получения мотивированного мнения налогового органа.

6. Использовать опыт зарубежных стран по судебной практике в возможных спорах по итогам проведения налогового мониторинга.

Таким образом использование зарубежного опыта является целесообразным и будет иметь должный эффект по мере тщательного анализа возможностей его реализации в условиях российской действительности.

[1] Интервью Аракелова С.А. журналу «Ъ» // [Электронный ресурс] Режим доступа Российский союз промышленников и предпринимателей:. URL: http://www.rspp.ru/viewpoint/view/581 (дата обращения 12.12.2015).

Кукина Т.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Публично-правовая компания как новая организационно-правовая форма некоммерческих организаций

Действующее гражданское право постоянно стремится к формированию эффективной системы развития организационно-правовых форм юридических лиц. К современным тенденциям изменения системы юридических лиц необходимо отнести: выбор наиболее оптимальных конструкций с экономический точки зрения, уменьшение организационно-правовых форм юридических лиц, а также обеспечение разграничения между частно-правовыми и публично-правовыми интересами.

В Гражданском кодексе РФ к значительным изменениям действующей системы юридических лиц, относится появление новой организационно-правовой формы - публично-правовые компании.

В рамках проведения реформы гражданского законодательства в Гражданский кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 5 мая 2014 года № 99 «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»[1] были внесены изменения в подпункт 11 пункта 3 статьи 50, где в перечень организационно-правовых форм некоммерческих юридических лиц были включены публично-правовые компании. Упоминание о публично-правовой компании как отдельной унитарной форме юридического лица содержится также в статье 65.1 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В гражданских правоотношениях были распространены следующие организационно-правовые формы юридических лиц с государственным участием: государственные корпорации, государственные компании и акционерные общества, где контрольный пакет акций принадлежит государству. С учетом, внесенных в Гражданский кодекс Российской Федерации поправок предполагается, что указанные юридические лица будут преобразованы, реорганизованы или ликвидированы.

В России существует 7 государственных корпораций, для наиболее эффективной деятельности которых планируется преобразовать в публично-правовые компании. В связи с отсутствием перспектив существования государственной корпорации, законодатель предлагает создание унифицированных правил деятельности публично-правовых компаний, которые должны учитывать общие требования к

[1] О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: фед. закон Рос. Федерации от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ (в ред. 28 ноября 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2014. № 26. Ст. 3207.

созданию, организации деятельности, регистрации, а также реорганизации и ликвидации таких юридических лиц.

В соответствии с Федеральным законом от 24 мая 2013 года «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[1], публично-правовой компанией является унитарная некоммерческая организация, осуществляющая свою деятельность в интересах государства и общества, наделенная публично-правовыми функциями и полномочиями, и созданная исключительно с государственным участием (единственным учредителем может быть только РФ).

К настоящему времени Министерством экономического развития Российской Федерации подготовлен проект Федерального закона «О публично-правовых компаниях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в котором законодатель среди основных целей публично-правовой компании выделяет: проведение государственной политики, развитие экономики, управление государственным имуществом, а также оказание других государственных услуг, управление и контроль.

В законопроекте предлагается создавать публично-правовые компании на основании федерального закона, либо на основании решения Правительства Российской Федерации. Законопроектом также предусмотрен такой способ создания публично-правовой компании, как реорганизация в данную организационно-правовую форму государственной корпорации, государственной компании либо акционерного общества, единственным акционером которого является государство.

Публично-правовые компании, созданные на основании федерального закона, не будут имеет учредительных документов, а их правовое положение будет определяется федеральным законом, предусматривающим ее создание.

Компании, созданные на основании решения Правительства Российской Федерации, будут иметь устав, в котором будут указаны полномочия и функции публично-правовой компании, порядок формирования и компетенция ее органов, а также основные виды деятельности, которые вправе осуществлять компания.

Для публично-правовой компании предусмотрен специфический состав органов управления. Высшим органом управления будет являться наблюдательный совет, утверждаемый Правительством Российской Федерации. В полномочия наблюдательного совета будет входить общее управление компанией (например, утверждение стра-

[1] О публично-правовых компаниях в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ: проект федерального закона Рос. Федерации от 24 мая 2013 г. № 252441-6-ФЗ (в ред. от 24 мая 2013 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013.

тегии деятельности компании, годовых отчетов и т.д.). Текущую деятельность компании будет осуществлять генеральный директор и правление (если предусмотрено его наличие).

Законодатель предусмотрел новое перераспределение полномочий между компаниями и государством, но в целом структура и правила деятельности публично-правовых компаний не будут существенно отличаться от действующих государственных корпораций и государственных компаний.

Законодательство, регулирующее образование и деятельность публично-правовых компаний, в настоящее время, находится на стадии становления. В Гражданский кодекс РФ необходимо внести изменения в главу 4 параграфа 7, где отдельной статьей будет говорится о публично-правовых компаниях. В статье будут указаны основные положения, создание, учредительные документы, порядок реорганизации и ликвидации публично-правовой компании.

Таким образом, правовое регулирование публично-правовых компаний на современном этапе представляет собой довольно сложное юридическое образование, создание и деятельность которой требует особо подхода. Самостоятельное создание публично-правовой компании либо реорганизация существующей государственной корпорации может преследовать порядок определенных сложностей, которые связаны с особым правовым статусом данной организационно-правовой формы.

Логачёва М.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Сахно С.В., ст. препод.

Проблемы реорганизации акционерных обществ

Правовое регулирование реорганизации коммерческих организаций осуществляется с использованием общих механизмов правового регулирования путем принятия государственными органами в рамках их компетенции и в установленном порядке системы законодательных.

Одной из наиболее важных проблем гражданско-правового регулирования юридических лиц является детальное описание порядка и условий реорганизации акционерного общества. Данный этап в существовании юридического лица влечет последствия для большого числа заинтересованных лиц. Такое регулирование играет значительную роль в обеспечении устойчивости гражданского оборота в государстве.

На сегодняшний день в рамках споров, связанных с такой реорганизацией, рассматриваются следующие проблемы:

1. Подача заявления на государственную регистрацию общества, создаваемого в результате реорганизации в форме преобразования.

Ранее действующая ст. 15 Федерального закона «Об акционерных обществах» содержала положение, обязывающее общество не позднее 30 дней с даты принятия решения о реорганизации уведомить всех своих кредиторов, после чего последние имели право в течение 30 дней заявить требование о досрочном прекращении обязательств.

Статьей 3 ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и некоторые другие законодательные акты»[1] внесены изменения в ст. 15 ФЗ «Об акционерных обществах». Так, в соответствии с п. 6 ст. 15 ФЗ «Об акционерных обществах» общество, после внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о начале процедуры реорганизации, дважды с периодичностью один раз в месяц помещает в средствах массовой информации, сообщение о своей реорганизации, отвечающее требованиям п. 6.1 и п. 6.2 настоящей статьи.

Вместе с тем, абзац 2 п. 6 ст. 15 ФЗ «Об акционерных обществах» содержит положение, согласно которому государственная регистрация осуществляется только при наличии доказательств уведомления кредиторов.

Обязанность по уведомлению кредиторов также установлена ст. 60 ГК РФ и ст. 13.1 Федерального закона N 129-ФЗ.[2]

При этом ни в Федеральном Законе «Об акционерных обществах», ни в ФЗ N 129-ФЗ не определен срок, по истечении которого общество может обратиться с заявлением о государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации.

Таким образом, можно сделать вывод, что заявление о государственной регистрации общества, создаваемого в результате реорганизации в форме преобразования, не может быть подано ранее 30-дневного срока с даты направления уведомления кредиторов и опубликования сообщения о реорганизации.

2. Последствия непредставления акционеру преобразованного акционерного общества доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, созданного в результате реорганизации в форме преобразования

---

[1] Федеральный закон от 30.12.2008 N 315-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации».

[2] Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Согласно ст. 20 ФЗ «Об акционерных обществах» решение общего собрания акционеров о реорганизации в форме преобразования должно содержать порядок обмена акций общества на доли участников в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, если акционерное общество преобразовывается в общество с ограниченной ответственностью. Однако Законом не установлено последствий за непредставление акционеру преобразованного акционерного общества доли в уставном капитале общества, созданного в результате реорганизации в форме преобразования, что на практике приводит к судебным спорам.

Исходя из вышеуказанного можно сделать вывод о том, что акционер общества, реорганизованного в форме преобразования, который не получил долю в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью созданного в результате реорганизации, вправе без встречного предоставления потребовать у последнего возмещения убытков.

3. Последствие неучастия акционера в голосовании по вопросу реорганизации в форме преобразования по причине неуведомления его о предстоящем собрании.

Большинство российских акционерных обществ имеют в числе акционеров своих работников, владеющих небольшим пакетом акций. В силу этого возникают проблемы, когда данные акционеры по каким-либо причинам не принимали участия в собрании акционеров.

Так, при проведении собрания акционеров по вопросу реорганизации в форме преобразования для принятия решения требуется большинство голосов в три четверти[1]. Акционеры, участвующие в собрании и согласившиеся с принятым решением, подписывают учредительные документы вновь создаваемого общества, а их акции конвертируются в доли.

В таком случае возникает вопрос: что происходит с акциями тех акционеров, которые не участвовали в собрании и не изъявили желания стать участниками общества с ограниченной ответственностью? Согласно ст. 75Ф «Об акционерных обществах», если акционер голосовал против принятия решения по вопросу реорганизации либо не участвовал в собрании по данному вопросу, он вправе предъявить свои акции к выкупу.

Можно сделать вывод: акционер, не участвующий в голосовании по вопросу реорганизации в связи с неуведомлением его о предстоящем собрании акционеров, имеет право на долю в преобразованном обществе.

---

[1]Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об акционерных обществах» Статья 49.

4. Основания для отказа в государственной регистрации реорганизации общества в форме преобразования.

Статьей 20 ФЗ «Об акционерных обществах» предусмотрено, что общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив с соблюдением требований, установленных федеральными законами. Основания для отказа в государственной регистрации, в том числе преобразования

юридического лица, предусмотрены статьей 23 Федерального закона N 129-ФЗ.

Однако на практике могут возникнуть вопросы о том, какие конкретно обстоятельства могут служить основанием для отказа в регистрации общества, создаваемого в результате реорганизации в форме преобразования.

Исходя из судебной практики, отказ в государственной регистрации реорганизации общества в форме преобразования на основании того, что один из акционеров находится в процессе ликвидации, признается неправомерным.

5. Признание реорганизации в форме преобразования недействительной.

На практике встречаются ситуации, когда в акционерном обществе мажоритарный акционер принимает решение о реорганизации общества в форме преобразования в силу своего доминирующего положения. Однако миноритарные акционеры не были уведомлены о проведении собрания акционеров по данному вопросу, вследствие чего они не участвовали в собрании.

Согласно ст. 49 ФЗ «Об акционерных обществах» акционер вправе обжаловать в суд решение, принятое общим собранием акционеров с нарушением требований данного закона, устава общества, если он не принимал участия в собрании или голосовал против такого решения и указанным решением нарушены его права и законные интересы.

Однако к моменту, когда акционер узнает о принятом решении, общество может быть уже реорганизовано. Отсюда возникает вопрос: может ли акционер признать реорганизацию в форме преобразования недействительной на основании того, что он не был уведомлен о проведении собрания?

Исходя из судебной практики, можно сказать, что: реорганизация в форме преобразования не признается недействительной, если акционер не участвовал в голосовании либо голосовал против реорганизации, не подписал устав и учредительный договор.

Зачастую происходит, что при проведении реорганизации хозяйственного общества формально соблюдаются все правила, процедуры реорганизации: имеется разделительный баланс, все кредиторы оповещены, но реорганизация прошла таким образом, что правопреем-

ник реорганизуемого юридического лица не получил какого-либо имущества для погашения своих договорных обязательств. При таких обстоятельствах, кредитору, следует обратиться с иском в суд о привлечении к солидарной ответственности.

Таким образом, процедура реорганизации имеет большое значение для любого юридического лица, поскольку именно она оформляет переход не только обязательств, но и иных прав как имущественных, так и неимущественных прав юридического лица. В процессе реорганизации переходят и те права и обязанности, которые не признаются и оспариваются сторонами те, которые будут выявлены позже. Поэтому, правовое регулирование юридических лиц имеет важное практическое значение.

Нечаева В.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель — Маркина Н.А., ст. препод.

Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организаций

В последние годы вопрос об обеспечении налоговой безопасности организации является актуальным, поскольку налоговые риски возрастают, а эффективная налоговая политика в большинстве случаев отсутствует.

По мнению И.Ю. Тимофеевой понятие налоговой безопасности определяется как «состояние налоговой системы, при котором обеспечивается гарантированная защита налоговых интересов государства, бизнеса и общества от внутренних и внешних угроз»[1].

Б.В. Воронцов определяет налоговую безопасность организации как «финансово-экономическое состояние налогоплательщика, обеспеченное минимизацией налоговых рисков, при котором со стороны хозяйствующего субъекта полностью и своевременно уплачиваются начисленные налоги, а со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика»[2].

[1] Тимофеева И.Ю. Экономический анализ, классификация и оценка налоговых рисков в период декриминализации налоговых отношений // Экономический анализ. 2011. № 25. С.23.

[2] URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2199 (дата обращения: 09.03.2016).

Таким образом, налоговая безопасность организации - это налоговая оптимизация, которая гарантирует полноценную работу предприятия и сохраняет признаки развитой экономической жизни субъекта при изменяющейся налоговой среде, с эффективными механизмами управления.

Основное предназначение налоговой безопасности заключается в том, что она необходима для организации действий экономических субъектов по уплате налогов и налоговому проектированию с учетом фактора безопасности, то есть получения положительных финансовых результатов, не отягощенных отрицательными последствиями.

Налоговая безопасность организации включает в себя два «жизненно важных» аспекта, которые рассматривает налоговый консультант.

Во-первых, это экономический аспект основу которого составляет оценка налоговых рисков и налоговый анализ, что обусловлено уровнем организации учетного процесса и качеством фиксации всех сторон финансово-хозяйственной деятельности.

Во-вторых, в качестве правового аспекта выступает законная экономия налоговых платежей путем выстраивания налоговых схем. Комбинации заключаемых договоров позволяют сделать работу экономического субъекта более эффективной и менее рисковой, снизить неоправданную экономическими действиями налоговую нагрузку, не выходя при этом за рамки действующего законодательства.

В системе налоговой безопасности организации существует ряд проблем, возникающих под влиянием налоговой системы.

Во-первых, усложненность налоговой системы, которая выступает одной из главных проблем. Суть ее заключается в том, что в налоговом законодательстве существуют разного рода налоги, сборы отличие которых не существенно, но все же они вносят путаницу при отчислении и нередко предприятию приходится платить пени за несвоевременное поступление средств. В качестве примера можно привести главу 21 «Налог на добавленную стоимость» часть 2 налогового кодекса РФ, поскольку данный вид налога является одним из самых трудных для понимания, сложных для исчисления и уплаты, а соответственно для контроля со стороны налоговых органов.

Во-вторых – нестабильность налогового законодательства. Данная проблема заключается в периодическом изменении налогового кодекса, приводящее к неустойчивому положению экономику стран, тем самым обостряя экономический кризис. Примером по данной проблематике выступает глава 23 «Налог на доходы физических лиц» изменения в которой происходят каждый год, а нередко и несколько раз за один год или месяц.

В-третьих, нечеткость формулирования законодательных и нормативных актов, что является существенным препятствием на пути к

эффективному функционированию налоговой системы. Данная проблема находит свое отражение в статье 170 «Порядок отнесения сумм налога на затраты по производству товаров (работ, услуг)» НК РФ, так как статья 170 относится к главе 21, а в ней сказано, что организация по упрощенной системе налогообложения освобождена от этого налога и при исчислении доходов и расходов необходимо руководствоваться главой 26.2 «Упрощенная система налогообожения»[1].

Среди путей усовершенствования налоговой системы необходимо выделить следующее:

1) необходимо привести в действие налоговый механизм. Данное действие поспособствует стимулированию инвестиций в развитие малонаселенных регионов и будет наблюдаться стремительное развитие высокотехнологичных производств;

2) внесение поправок в законодательство о налогах и сборах. Смысл данного пути состоит в том, что законодательная база должна быть ясно и четкой и направлена на однозначность ее применения;

3) стабильность налоговой системы. Заключается в неизменности правил уплаты налогов в течение длительного периода времени.

Налоговая безопасность, как и любая другая разновидность экономической безопасности включает в себя налоговый консалтинг, который может иметь место на предприятии.

Налоговый консалтинг – это консультирование по вопросам налоговых последствий и налоговых рисковых сделок, происходящих в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия, консультирование по вопросам правильности ведения бухгалтерского и налогового учета и правильности учета основных хозяйственных операций[2].

Сущностью налогового консалтинга в обеспечении налоговой безопасности организаций является оказание профессиональной помощи клиентам в развитии их конкурентных преимуществ путем совершенствования налогообложения и выявления налоговых рисков с целью их снижения.

Для того чтобы налоговая безопасность организации имела эффективное функционирование она должна основываться на следующих принципах:

1) принцип законности. Данный принцип гласит, что любая деятельность предприятий в первую очередь должна исходить из законности. В том случае, если данный принцип не будет соблюдаться, то у организации могут возникнуть негативные последствия, среди которых можно выделить различные санкции со стороны контролирующих структур;

---

[1] URL: http://www.web.snauka.ru (дата обращения: 11.03.2016).

[2] URL: http://www.lkpconsult.ru/nalogovyj-konsalting/ (дата обращения: 09.03.2016).

2) принцип определенности. Из данного принципа следует, что налоговое законодательство не должно толковаться произвольно, то есть если размер налога, сроки и способ его уплаты прописаны в законе, то не надо «изобретать велосипед» по уклонению от них. Таким образом, налоговые ставки обязаны знать все субъекты налогообложения и в соответствии с ним строить свою деятельность;

3) принцип регулирования. В налоговой политике организации задействуются положения договорной и учетной политики, регулирующие ее налоговый потенциал путем формирование оптимальной системы налогообложения организации;

4) принцип добросовестности. Данный принцип выступает основополагающим критерием для оценки действий налогоплательщика при заключении сделок, их действительности, а также имеет важное значение при разрешении налоговых споров и применении определенных налогово-правовых норм;

5) принцип соблюдения баланса жизненно важных циклов бизнеса в налогообложении (учет, налоговый анализ, налоговое проектирование, налоговый контроль);

6) принцип транспарентности (прозрачности). Суть данного принципа заключается в том, что необходимо беспрепятственно обеспечить доступ налоговых консультантов к процессу налогообложения, а также ко всему документообороту, где отражены все принятые решения в сфере налогообложения компании.

Подводя итог вышесказанному необходимо отметить, что надо как можно быстрее совершенствовать систему налогообложения, упрощать ее отчетность и стимулировать поддержку предпринимательства. Так как при неграмотном налоговом администрировании налоговые поступления в бюджет сокращаются и как следствие ведут за собой массу правонарушений, то в связи с эти необходимо усовершенствовать деятельность налогового контроля, что влечет за собой грамотное и четкое планирование собираемых налогов.

Таким образом, стабильное финансовое положение организаций во многом зависит от величины налоговых обязательств и существенности налоговых рисков, что влечет за собой необходимость проведения грамотной комплексной диагностики налоговой безопасности. Главной целью данной диагностики является изучение деятельности организации, позволяющее установить уровень налоговой безопасности и предложить возможные рекомендации по повышению эффективности ее обеспечения.

Первушин В.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И. И., к.э.н., доц.

Динамика и проблемы развития специальных налоговых режимов

Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы.

Специфика малого предпринимательства определила особенности его налогообложения, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора. По сравнению с крупными предприятиями субъекты малого предпринимательства характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью, и, следовательно, нуждаются в содействии со стороны государства для поддержания рыночной конкуренции.

В настоящее время налоговое законодательство все совершенствуется в данном направлении. Имеет место быть несогласованность отдельных законодательных и иных нормативных правовых актов, неоднозначность толкования их положений. Одной из проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства в России, на наш взгляд, является сложность и обременительный характер системы налогообложения. Именно поэтому в целях налогового стимулирования малого предпринимательства в налоговую систему России были введены специальные налоговые режимы. Понятие «специальные налоговые режимы» занимает очень важное место в экономике государства. Для организаций или индивидуальных предпринимателей существует общий режим налогообложения, но, в зависимости от особенностей видов деятельности, могут применять специальный налоговый режим.

Специальные налоговые режимы применяются в России в качестве одной из мер поддержки малого предпринимательства в области налоговой политики. Они призваны снижать налоговую нагрузку и упрощать налогообложение, тем самым поддерживая развитие самого значимого элемента рыночной экономики – малого бизнеса.[1]

Впервые специальный налоговый режим был введен в 1995 году, им стала упрощенная система налогообложения, которая подразумевала выплату единого налога вместо НДС, налогов на имущество и на

[1] Самсонова, И.А. Анализ и оптимизация налогообложения организаций 2014. 84 с.

прибыль. С тех пор не прекращается процесс совершенствования и реформирования специальных режимов, были введены другие низконалоговые режимы (ЕНВД, ЕСХН, Патентная система налогообложения). Возникшее разнообразие обеспечило определенную гибкость и мобильность налоговой системе, однако существует большое количество противоречий на тему эффективности существующей модели налогообложения малого и среднего бизнеса. Однако так ли эффективна существующая модель налогообложения малого и среднего бизнеса?

Призванная упрощать налогообложение система, как ни парадоксально, с каждым годом усложняется: в налоговый кодекс вводятся не столько мелкие поправки, сколько целые главы, например, о патентной системе в 2013 году, отменяются целые режимы (УСН на основе патента), меняются условия применения и совмещения систем. Осознание такой ситуации приводит к тому, что законодательство избегает усложнения уже внутри системы: обобщает и усредняет все показатели, определяющие налоговую базу, создает режимы на основе других подобных. В результате происходит дублирование этих самых режимов, накладываются друг на друга их условия и даже недостатки, в итоге мы получили 4 вида упрощенной системы, мало отличающихся друг от друга.

Патентная система, введенная на территории РФ на основе главы 26.5 НК РФ взамен упрощенной системы на основе патента, взяла от всех предшествующих режимов все самое лучшее: УСН – простота и понятность, ограничение в размере доходности, ЕНВД – принцип исчисления суммы налога и ограничение по видам деятельности. Универсальная и усовершенствованная система оказалась невостребованной и неэффективной в плане снижения налоговой нагрузки, так как не освобождает от уплаты страховых взносов, увеличившихся в 2013 году в 2 раза. Одну из задач патентной системы можно считать невыполненной – сокращение теневого бизнеса.

Нерешенных вопросов и спорных моментов в последнее время стало больше, что говорит о явном усложнении системы. К тому же подобные режимы часто используются в качестве незаконного уклонения от налогов. Например, соотнесение размера потенциально возможного годового дохода в ЕНВД со средней численностью наемных работников влечет за собой занижение численности работников, по причине сильного выделения этого критерия как главного фактора дифференциации размера потенциального дохода, как и в патентной системе. Растет количество заработной платы в «конвертах», за чем следует снижение поступлений налога на доходы физических лиц в бюджет. Также с целью сохранить право применять низконалоговый режим налогоплательщики занижают такие показатели как выручка и численность работников неоднозначным методом «дробления» бизнеса, который подразумевает деление одной крупной компании

на более мелкие. В таких случаях налоговый орган доказывает в судебном порядке экономическую необоснованность подобного деления и стремление налогоплательщика получить налоговую выгоду, но обвинение не всегда поддерживается судом.

Говоря о целесообразности установления некоторых налогов, можно привести в пример действующую в рамках патентной системы формулу расчета патента по сдаче в аренду недвижимого имущества. Стоимость соответствующего патента намного ниже налога, исчисляемого за недвижимость в других спецрежимах, где размер налога зависит от площади помещения, а не от количества объектов как в патентной системе.[1].

Следующий момент касается гибкости налога и прогрессивности ставки. При определении размера потенциального дохода для розничной торговли и общественного питания патентная система допускает дифференциацию дохода по такому критерию как количество обособленных подразделений. При этом не учитываются такие важные факторы как площадь торговых залов, ассортимент и режим работы, их дислокация и т.д. Такое выравнивание размеров налогообложения экономически необоснованно и способствует увеличению налогового риска.

Способность налоговой системы эффективно функционировать зависит от ее экономической адекватности, а также соответствия определенным принципам и требованиям. Налоговая нагрузка должна справедливо распределяться в зависимости от налогоспособности субъекта. Для этого необходимо позаботиться о более качественной дифференциации налогоплательщиков по видам и масштабам деятельности.

В России по причине высоких территориальных различий по экономическим условиям и характеристикам, дифференциация пределов и ставок играет большую роль, ведь слишком высокий порог превышения условных показателей привлекателен для использования «серых» схем в целях сокращения налоговых платежей. Следует постепенно повышать пороговые значения показателей, определяющих предприятие как малое. При этом необходимо предельно упрощать отчетность субъектов малого предпринимательства путём разрешения более лояльных условий ведения бухгалтерского учёта.

Одновременно с этим следует ужесточить меры ответственности в отношении налоговых преступлений, к которым необходимо отнести как уклонение от налогов, так и недобросовестное отношение к налоговым выплатам. Следует брать пример с зарубежных стран с развитой экономикой. Так в США за уклонение от уплаты налогов грозит тюремное заключение сроком до одного года и штрафом до 10 тысяч долларов. В случае, если уклонение систематическое – наказание достигает до пожизненного заключения.

---

[1] Самсонова, И.А. Правовое регулирование налоговых отношений 2013. 96 с.

Одним словом налоговое законодательство должно быть мягче, а ответственность за его нарушения, наоборот, жестче. Нельзя ставить исключительно на силовые методы, когда говорим об ужесточении наказаний за налоговые преступления. Специальные налоговые режимы - это режимы налогообложения, признанные создать более благоприятные экономические и финансовые условия для организаций, относящихся к сфере малого бизнеса, а также для индивидуальных предпринимателей. Специальные налоговые режимы являются элементом налоговой политики государства. Роль платежей по налогам со специальным налоговым режимом при формировании налоговых доходов бюджетной системы невелика. Вместе с тем следует помнить, что эта система налогообложения находится на стадии развития, так как предприятий малого бизнеса в России немного, а организации среднего бизнеса платят налоги по общей системе налогообложения. Причиной тому является отсутствие информации от налоговых консультантов либо других структур, разъясняющих налогоплательщикам суть данной системы налогообложения, а также выгоду для предприятий, использующих ее.

Печенкина А. А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

Постоянно развивающийся технический прогресс является неотъемлемой частью любой сферы деятельности человека. В настоящее время развитие электронного документооборота является фактором повышения результативности деятельности хозяйствующих субъектов.

Документооборот в сфере взаимоотношений «налогоплательщик – налоговый орган» строится на основе законодательно-правовых и нормативно-методических актов Российской Федерации, касающихся вопросов документирования и работы с документами, в частности, в федеральных органах исполнительной власти.

Одними из ключевых документов, регулирующих организацию документооборота в налоговых органах, являются Правила делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти, утвержденные постановление Правительства РФ от 15.06.2009 № 477, и Типовая ин-

струкция по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти, зарегистрирована в Минюсте РФ 27.01. 2006 № 7418.

Внедрение новых технологий подразумевает под собой также ряд проблем, с которыми сталкиваются налоговые органы при использовании электронного документооборота. Ряд ключевых проблем, которые актуальны и на сегодняшний день, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Актуальные проблемы,
связанные с электронным документооборотом

Максимальная автоматизация процессов, связанных с налогообложением, стала не только насущной потребностью, но и необходимым условием успешной реализации налоговой реформы. С принятием поправок к ст. 80 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщик вправе выбирать: подавать отчетность в электронном виде по каналу связи или по-прежнему стоять в очереди в налоговой инспекции.

Изменения также коснулись формы предоставления отчетностей в электронной форме.

В 2015 году в обязательном порядке декларации в электронной форме теперь должны будут представлять:

- все плательщики НДС, в том числе являющиеся налоговыми агентами[1];

- налогоплательщики, у которых среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год превышает 100 человек[2];

[1] Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ.

[2] Приказ МНС России от 16.04.2004 № САЭ-3-30/290.

- вновь созданные (в том числе при реорганизации) организации, у которых численность работников более 100 человек;

- крупнейшие налогоплательщики независимо от среднесписочной численности работников;

- отчет по форме 2-НДФЛ тоже должен быть предоставлен только в электронном виде, если количество сотрудников больше 10[1]

Использование зарубежного опыта и его применение в нашей действительности позволит решить ряд проблем. Сравнительный анализ представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Использование зарубежного опыта в российской практике

Зарубежный опыт: страна – описание опыта	**Реализация в России**
Германия: упрощение процедуры сбора налогов с физических лиц, которая состоит во взимании налогов без непосредственного участия самого лица в данной процедуре. Налогоплательщику остается только оплатить положенную сумму в налоговый орган.	1) Создание единой базы поддержки пользователей (горячая линия / сайт / форум), где гражданам ответят на все интересующие их вопросы 2) Упрощение системы сбора информации о налогоплательщиках с помощью введения системы удержания фиксированной ставки налога у источника выплаты.
Финляндия: У налогоплательщика существует 2 выбора как платить налог, и такие варианты содержатся на его карточке налогоплательщика. Перед трудоустройством, гражданин должен получить в налоговом органе индивидуальную карточку налогоплательщика и предоставить ее работодателю для дальнейших взиманий налогов. Карточная система предполагает выбор гражданина в плане способа уплаты налога, который может быть произведен по телефону либо через сеть Интернет.	1) Создание единого банка данных, который поможет упорядочить всю имеющуюся информацию о конкретном лице, также позволит выделить группу риска, в которую входят граждане, ранее уклоняющиеся от уплаты налогов и сборов. 2) Создание процедуры «визита и конфискации», которая позволит выявить признаки преступлений, собрать имеющуюся информацию, которая в дальнейшем может служить доказательством мошенничества: тайная или фиктивная деятельность, сокрытие или передача доходов, подлог в налоговой льготе.
Австралия: все организации пользуются методом регистрации своих работников в Интернет ресурсе, что позволяет сократить бумажную волокиту и уменьшит затраченное время.	Создание электронной регистрации анкет и резюме, а также единого реестра будущих сотрудников.

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015), ст. 80, ст. 83.

Хотелось бы также отметить, что важным моментом является развитие информационных технологий, которые позволяют систематизировать всю информацию.

Компьютеризация и автоматизация налогового контроля позволят:

– уменьшить объем аналитической и статистической работы, которую раньше выполняли вручную;

– провести анализ полученных данных, и на основе анализа повысить уровень проводимых мер;

– снизить количество налоговых правонарушений;

– создать информационную базу о совершенных налоговых правонарушениях, и использовать данную информацию для пресечения таких деяний в дальнейшем.

Более того, современное техническое оснащение позволит экономить время налоговых сотрудников и позволит повысить результативность. На основании анализа налогового администрирования в зарубежных государствах следует подчеркнуть, что в практике функционирования системы налогового контроля западных стран можно найти немало ценного и полезного, что также можно реализовать в рамках российского законодательства.

Однако, применяя и используя их опыт эффективного налогового администрирования, в целях улучшения системы налогового контроля в своей стране, обязательно следует учитывать российскую специфику состояния экономики и традиции, а также менталитета населения. Хотелось бы также отметить, что электронная форма использования документов существенно облегчит жизнь не только налогоплательщикам, но и налоговым органам.

Повчун А.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кремнева Е.А., к.ю.н., доц.

Особенности порядка регистрации юридических лиц

В настоящее время весьма важной проблемой является регистрация юридических лиц. Существовавшая ранее процедура регистрации юридических лиц была достаточно сложной и не имела единой структуры, что впоследствии приводило к реорганизации и ликвидации субъектов гражданских правоотношений. Отсутствие единого законодательства, единого государственного реестра, огромное количество органов, которые осуществляли регистрацию юридических лиц, все это послужило толчками к преобразованию порядка и системы регистрации юридических лиц. Кроме того, существенными недостатками устаревшей процедуры являлось отсутствие единого подхода к решению конкретных вопросов, касающихся регистрации юридических лиц. Именно поэтому в данной статье будут изложены общие положения и условия регистрации юридических лиц на сегодняшний день.

Государственная регистрация юридических лиц, имеющих право введения предпринимательской деятельности, осуществляется федеральным органом исполнительной власти. Начиная с 1 июля 2002 г. уполномоченным федеральным органом исполнительной власти является Федеральная служба Российской Федерации по налогам и сборам, которая осуществляет государственную регистрацию юридических лиц. А с 1 января 2004 г. и индивидуальных предпринимателей.[1]

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, который указан в заявлении о государственной регистрации, а при отсутствии такого исполнительного органа – по месту нахождения иного органа или лица, которые также имеют право действовать от имени юридического лица без доверенности. Уполномоченное лицо предоставляет документы в регистрирующий орган, либо отправляет их по почте объявленной ценностью и описью вложения.

Предоставленное в регистрирующий орган заявление удостоверяется подписью заявителя. В заявлении указываются паспортные данные заявителя или данные иного документа, удостоверяющего личность, а также идентификационный номер налогоплательщика. Удостоверение подписи заявителя на заявлении осуществляется через услуги нотариуса.

[1]Постановление Правительства РФ от 17.05. 2002 г. № 319.

В получении документов заявителю выдается расписка, в которой указан перечень и даты их получения регистрирующим органом. Если в регистрирующий орган документы высылаются по почте, то расписка предоставляется в течение рабочего дня, следующего за днем получения документов регистрирующим органом, по почтовому адресу, который указан заявителем, с уведомлением о вручении. Необходимо отметить, что регистрирующий орган также обязан обеспечить хранение и учет предоставляемых документов.

Государственная регистрация юридического лица производится в срок не более пяти рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.[1] Государственный реестр является неким «информационным банком», который содержит все сведения о регистрации юридических лиц. Решение о государственной регистрации будет являться основанием для внесения соответствующей записи в государственный реестр, которая является моментом государственной регистрации юридического лица. Не позже одного рабочего дня с момента государственной регистрации, регистрирующий орган выдает или направляет заявителю документ, который подтверждает факт внесения записи в государственный реестр. Стоит отметить, что информация, содержащаяся в государственном реестре, остается без изменений и подлежит сохранению даже при внесении изменений. Единый государственный реестр хранит весь объем информации о юридическом лице.

Данный порядок государственной регистрации юридических лиц регулируют несколько глав Закона. Закон государственной регистрации упрощает процедуру регистрации и устанавливает единой порядок образования юридического лица. Каждая глава отдельно определяет процесс регистрации юридических лиц, реорганизации, внесения изменений в учредительные документы юридического лица, внесения изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в Едином государственном реестре и ликвидации юридического лица. Данный закон также упрощает процедуру представления документов в сравнение с предыдущей. Это не допускает возможности у иного регистрирующего органа требовать представления других документов, кроме тех, что установлены Законом.

В данной статье были рассмотрены проблемы, касающиеся государственной регистрации, процедура и порядок их регистрации. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день в Российской Федерации существует единая система регистрации юридических лиц, что способствует упрощению государственной регистрации юридических лиц.

---

[1] Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Родионов К.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Липецкий филиал
Научный руководитель – Сахно С.В., ст. препод.

Проблема регистрации символики религиозной организации

Вопросу регистрации символики религиозных организаций всегда придавалось особое значение. Символика - форма передачи информации, используемая в качестве опознавательного знака. С её помощью можно индивидуализировать конкретную религиозную организацию. Для начала стоит разобраться, что такое религиозный символ по сути.

В религии символы выражают то, что иным способом никак не может быть выражено. Это единственный способ выразить священное.

Следовательно, символ - знак, образ, представляющий какую-то вещь или воплощающий какую-либо идею. В религии символами могут служить объекты (крест - символ христианской веры), действия (крестное знамение, коленопреклонение перед алтарем и т.д.), мифы или предания (библейское повествование о сотворении мира), люди (Сократ как символ мудрости) и т. д.

В данной статье символ рассматривается как объективное средство индивидуализации религиозной организации.

Согласно Федеральному закону от 26.09.1997 N 125-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О свободе совести и религиозных объединениях»[1]религиозной организацией признается добровольное объединение граждан Российской Федерации, иных лиц, постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и в установленном законом порядке зарегистрированное в качестве юридического лица. Следовательно, исходя из целей религиозных организаций, данный вид юридического лица является некоммерческим.

Согласно Федеральному закону от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях»[2] все некоммерческие организации вправе иметь символику – эмблемы, гербы, иные геральдические знаки, флаги и гимны, но в отличие от разнообразия видов некоммерческих организаций, наибольшие проблемы возникают при регистрации общепринятых символов в отношении религиозных организаций.

---

[1] Федеральный закон от 26.09.1997 N 125-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О свободе совести и о религиозных объединениях» // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 1997. №39. Ст. 4465.

[2] Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. №3. Ст. 145.

В символике религиозных организаций обычно используются основные религиозные символы, которые имеют общепризнанное значение и общеупотребительный характер. Например, в христианстве такими символами являются крест, голубь; в исламе - полумесяц, Коран. В настоящее время таких символов небольшое количество и все они устоялись в своём изображении.

В связи с небольшим количеством символов допустимость в употреблении религиозными организациями религиозных символов ограниченна, в связи с проблемой сходных или полностью идентичных друг другу символов. Такой подход не позволяет индивидуализировать религиозную организацию, поэтому, когда организация в качестве своей символики регистрирует изображение креста, ей отказывают в регистрации, поскольку крест не представляет такие признаки, которые позволят индивидуализировать данную организацию.

Из-за сложившейся ситуации в 2011 году на общественное обсуждение был вынесен проект федерального закона Российской Федерации «О внесении изменений в статью 3 Федерального закона «О некоммерческих организациях» и в Федеральный закон «Об общественных объединениях» по вопросам символики некоммерческих организаций». Данный законопроект отменял государственную регистрацию символики религиозных организаций. Основанием служило то, что символика религиозных организаций основывается на общеупотребительных и признаваемых последователями конкретного вероучения символах, государственная регистрация символики религиозных организаций может повлечь ограничения на использование такой символики иными религиозными организациями. Однако проект данного федерального закона принят не был.

В силу вышеперечисленного, одним из выходов из данной ситуации выступает необходимость изначально зарегистрировать свою символику централизованным религиозным организациям, а затем принять своим внутренним документом порядок, который бы устанавливал, что местные религиозные организации, входящие в состав централизованных могут использовать эту эмблему. Но в случае если местная организация будет использовать, например, эмблему централизованной организации или привнесёт в неё свои какие-нибудь дополнительные элементы, например, дополнительное изображение храма, собора, то местной религиозной организации нужно будет регистрировать свою эмблему дополнительно.

Стоит отметить, что централизованной религиозной организацией признается религиозная организация, состоящая в соответствии со своим уставом не менее чем из трех местных религиозных организаций.

Также религиозной организацией признается учреждение или организация, созданные централизованной религиозной организацией

в соответствии со своим уставом, имеющие цель и признаки религиозной организации, в том числе руководящий либо координирующий орган или учреждение, а также учреждение профессионального религиозного образования.

В настоящее время государственная регистрация символики проводится только центральным аппаратом министерства юстиции департаментом по делам некоммерческих организаций отделом по регистрации символики, а территориальные органы министерства юстиции осуществляют контроль и выносят предупреждение некоммерческим организациям, в том числе религиозным, а также принимают иные меры административного характера в случае использования незарегистрированной или идентичной какой-либо другой символики.

Также, необходимо внести изменения в Гражданский кодекс РФ, которые опишут особенности и процедуру регистрации символики религиозной организации.

Таким образом, при регистрации символики религиозной организации необходимо действовать разумно, чтобы новая символика позволила идентифицировать данную религиозную организацию из общей массы религиозных организаций, и в то же время оставаться верным общим началам религии, а также символикой своей религиозной организации не оскорблять чувства верующих другой организации.

Рыжикова Ю.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Повышение эффективности выездных налоговых проверок на современном этапе

Государственный налоговый контроль представляет собой комплекс мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности системы налоговых органов в формировании денежных фондов всех уровней государственной власти в части налоговых доходов по выявлению резервов увеличения налоговых поступлений в бюджеты, по улучшению налоговой дисциплины налогоплательщиков, по соблюдению ими налогового законодательства[1].

Тема данной работы является актуальной, так как эффективная экономика страны требует наличия развитой системы государствен-

[1] Сахчинская Н.С., Абрамова Е.М. Учебно-методическое пособие. Учет и контроль в государственных налоговых органах 2011 г. С. 86.

ного налогового контроля, представляющего собой систему организационно-правовых форм и методов проверки законности, целесообразности и правильности действий по формированию денежных фондов на всех уровнях государственного управления.

Один из видов налогового контроля, который основывается на концепции планирования налоговых проверок, является выездная налоговая проверка.

Федеральной налоговой службой была разработана концепция планирования налоговых проверок, утвержденная приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333.[1] Сущность концепции заключается в том, что составление плана выездных налоговых ревизий предполагает собою раскрытый ход с целью наилучшего представления законодательства о налогах и сборах лично налогоплательщиком.

В настоящее время имеется огромное количество проблем, связанных с осуществлением налогового контроля. Одной, из которых является некачественный отбор налогоплательщиков для включения в план выездных налоговых проверок.

Включение налогоплательщика в план выездных налоговых проверок напрямую зависит от мероприятий налогового контроля, проводимых до вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки, т.е. в рамках предпроверочного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Несмотря на это, налоговые органы зачастую не обладают полной информацией о хозяйственной деятельности объекта проверки в области, не подведомственной налоговому органу с юридической точки зрения. Однако объединение всех баз в одну программу практически невозможно, так как может произойти конфликт интересов между муниципальными органами, ведь многие данные должны быть доступны только определенному кругу сотрудников определенного ведомства.

В итоге, проблемы взаимодействия существуют и, к сожалению, существовать будут, так как все муниципальные и государственные органы заняты своей работой. Необходимо совершенствование взаимодействия между налоговыми органами и органами внутренних дел.

Борьба с налоговыми преступлениями - это системная и многоплановая проблема, решение которой требует усилий со стороны органов внутренних дел, иных учреждений и органов государства. В этом ключе проблема взаимодействия приобретает особую актуальность.

В указанном смысле взаимодействие ОВД при расследовании налоговых преступлений предполагает взаимосвязь значительного

[1] Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 04.11.15).

круга субъектов на различных смысловых и процессуальных уровнях, классифицировать которые можно по различным основаниям.[1]

Однако не стоит ограничиваться привлечением сотрудников органов внутренних дел исключительно к проведению выездных проверок.

Следующей проблемой на сегодняшний день являются – неучтенные доходы. Рассмотрим одну из схем получения неучтенных доходов на примере АЗС. Водитель сэкономил ГСМ и скрыл это от работодателя. Приезжая на АЗС, он не заправляется, т.к. у него в баке остался сэкономленный бензин, он отдает карточку, по которой списывается бензин, который он должен заправить, и получает наличные средства за бензин по сниженной цене. Тем самым оставляя следующую сумму для получения неучтенных средств второго участника – заправщицы АЗС.

Со средств, выделяемых на ГСМ, были уплачены налоги работодателем и этот пример, лишь подтверждение того, что - это норма нашего общества. В первую очередь, принимая на работу заправщиц АЗС устанавливают низкую заработную плату, чтобы меньше платить налогов, озвучивая несколько схем таких операций. Если посчитать количество всех АЗС страны, получатся огромные суммы, с которых недополучены налоги и отчисления во внебюджетные фонды. И таких схем очень много.

Очень тяжело проконтролировать предприятия с замкнутым циклом.

Если представить производство силикатного завода, где добывается и производится продукция в одном закрытом пространстве. Т.е. неучтенная добыча сырья и фактическое производство продукции.

Продукция этого предприятия проходит по отчетности для налоговой службы только та, которая поставляется по договорам и частично покупаемая частными лицами. Другая же часть продукции, которую пытаются скрыть, уходит через подставных частных лиц, которые и приносят основную неучтенную прибыль предприятию.

Мы рассмотрели примеры на мелких предприятиях. На предприятиях гигантах таких схем очень много. Т.к. в производстве продукции этих предприятий задействована не одна сфера производства, и в основном, неучтенные доходы получают люди с руководящего аппарата. Т.к. неучтенные доходы с конечной продукции можно получить только при совокупности взаимодействия всех вспомогательных структур этого предприятия.

В основном, из-за неучтенной продукции, в любой сфере (добычи нефти, газа, щебня, железной руды) и идет цепная реакция неучтенных доходов. Продукция или сырье, дошедшие по цепочке до потребителя, приносит колоссальные суммы, с которых не платятся налоги.

---

[1] Дьяков А.Н. Проблемы взаимодействия ОВД при расследовании налоговых преступлений Налоги. 2013. № 6. С. 9.

А для того, чтобы раскрывать все подобные схемы, необходимо создать отдел по борьбе с хищением собственности, который будет иметь тесную взаимодействовать с Федеральной налоговой службой, и имеющую больше полномочий в осуществлении контроля неучтенной продукции и делопроизводства.

Создать отдел, в котором будут работать действительно специалисты делопроизводства, которые буду понимать до тонкости структуру контролируемого предприятия, опытные «практики». Которые с легкостью смогут распознавать любые схемы получения неучтенной продукции предприятия или добытчиков сырья, т.к. неучтенная продукция и сырье, и есть большая проблема.

Эффективность налогового контроля оценивается полнотой учета налогоплательщиков и объектов налогообложения, степенью мобилизации в бюджетную систему налоговых и других обязательных платежей, снижением количества судебных разбирательств по разрешению налоговых споров.[1]

Именно в результате проведения выездных налоговых проверок осуществляются основные налоговые доначисления и выявляются основания, которые впоследствии могут являться основанием для возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям.

Для того чтобы повысить эффективность налогового администрирования, надлежит мотивировать налогоплательщиков к добровольной уплате налогов и применению в сделках цен, соответствующих рыночным. А для этого необходимо, во-первых, более эффективно выявлять налогоплательщиков и контролируемые сделки, которые попадают в зону риска нарушения налогового законодательства. В отношении их проводить углубленный анализ и постоянный контроль. Во-вторых, продолжить развивать механизм расширенного взаимодействия налоговых органов с крупнейшими налогоплательщиками. В частности, это заключение соглашений о ценообразовании и расширенном информационном воздействии.

Таким образом, можно сделать вывод, что повышение результативности выездных налоговых проверок необходимо продолжать за счет снижения риска в процедурах отбора налогоплательщиков.

Сократить трудоемкость аналитической работы при отборе налогоплательщиков за счет ее автоматизации, снижать количество налоговых нарушений за счет повышения качества контрольной работы и выработки у налогоплательщика привычки представлять достоверную информацию, а также полностью и своевременно уплачивать налоги. Сформировать условия для содержательного управления кон-

[1] Соловьева И. Н. Механизмы администрирования в сфере экономики и налогообложения: учебное пособие. М.:ООО «Проспект», 2012. С. 159.

трольной работой налоговых органов за счет использования единой организационной, методической и информационной основы процесса отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок. Выработать предпосылки для дальнейшей автоматизации контрольной работы налоговых органов. При этом подразумевается не только создание определенных методологий и операций, но и их внедрение.

Налоговая система России нуждается в постоянной доработке. Эффективность налоговых проверок напрямую зависит от налогового законодательства и условий, в которых проводятся эти проверки.

Симакина В.В., Тонких Д.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Ломакин С.С., ст. препод.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Перед тем, как открыть свое дело, будущий бизнесмен стоит перед выбором какой режим выбрать для регистрации своего бизнеса - индивидуальный предприниматель или юридическое лицо.

Рассмотрим сначала понятие «индивидуального предпринимателя». В Гражданском кодексе Российской Федерации указывается, что гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ст.23). Плюсы предпринимательской деятельности:

1. Налог на имущество, используемый в предпринимательской деятельности, не платится;

2. Процедура создания (ст.22.1 Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»), для этого необходимо предоставить заявление о государственной регистрации, копию паспорта, документ об уплате государственной пошлины (400 рублей) и ликвидации (к примеру, ст. 25 ГК РФ) бизнеса упрощены;

3. Свободно используется собственная выручка;

4. Простой порядок ведения учета итогов хозяйственной деятельности и предоставление внешнего отчета;

5. Для принятия решений не требуются собрания, протоколы и т.п.;

6. Денежные средства возможно свободно тратить без дополнительного налогообложения (13% на дивиденды);

Минусы предпринимательской деятельности:

1. Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (ст.24 ГК РФ);

2. Ограничение на получение лицензий (например, на розничную торговлю алкоголем, некоторыми лекарствами или сильнодействующими ядами);

3. Возможен отказ в работе индивидуального предпринимателя с крупной компанией (так как не платят НДС с работы или товара в бюджет и делать это приходится работающим с ними компаниям, что для них невыгодно);

4. Не подходит для совместного ведения бизнеса;

5. Из-за невозможности назначить «директора», требуется постоянное личное участие;

6. У индивидуального предпринимателя отсутствует возможность выписать своим сотрудникам командировки («командировочные удостоверения»), являющиеся, вместе с внутренним паспортом, пропуском в любую точку погранзоны России. (в связи вступления в силу Приказа ФСБ «Об утверждения правил пограничного режима»

Также следует отметить, что в обязанности индивидуального предпринимателя входит платить фиксированный платеж в социальные фонды вне зависимости от дохода. По состоянию на 2015 год сумма равна 22231,38.

Что касается юридического лица, то в Гражданском кодеке дается такое понятие – организация, которая имеет обособленное имуществом отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст. 48 ГК РФ).

В настоящее время в гражданском праве выделяют множество вариаций юридических лиц: хозяйственные товарищества и общества, полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, производственные кооперативы, общественные организации, ассоциации и союзы, фонды, религиозные организации. И это далеко не полный перечень.

В нашей статье мы рассмотрим наиболее распространенные и популярные виды юридических лиц – это общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

На данный момент общество с ограниченной ответственностью является наиболее простой организационно-правовой формой для ведения бизнеса. Не случайно около 90% всех коммерческих юридических лиц создается именно в форме ООО.

Общество с ограниченной ответственностью – это коммерческое юридическое лицо, основной целью создания которого является из-

влечение прибыли в интересах участников общества. Это юридическое лицо, где осуществляется объединение лиц с целью мобилизации капиталов и обязательного участия в делах общества.

Данный вид юридического лица оптимально подходит для ведения малого бизнеса. Данная организационно-правовая форма имеет также преимущества и недостатки. Рассмотрим их более подробно.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью, как юридического лица:

1. Имущественная ответственность общества отделена от имущественной ответственности участников этого общества, учредитель отвечает только по обязательствам в пределах вклада в уставной капитал общества

2. ООО может осуществлять ряд лицензируемых видов деятельности, что дает преимущество по сравнению с Индивидуальными предпринимателями

3. Бизнес, осуществляемый ООО, более ликвиден, то есть может быть переоформлен путем продажи долей в уставном капитале общества, соответственно, если разрешительные документы оформлены на общество с ограниченной ответственностью, то данные документы сохраняют свое действие после передачи фирмы другим лицам

4. При общей системе налогообложения можно учесть убытки прошлых лет

5. Общество вправе иметь несколько учредителей

Недостатки общества с ограниченной ответственностью, как юридического лица:

1. Для оформления передачи или же продажи долей в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью нужна государственная регистрация изменений

2. К нарушениям юридическими лицами законодательство относится строже, так как юридические лица являются участниками гражданского оборота.

Акционерные общества – это юридические лица, основной целью создания которых является извлечение прибыли в интересах участников (акционеров) общества.

Акционерные общества бывают двух типов: открытые и закрытые. Различие в способах размещения акций на вторичном рынке ценных бумаг. Закрытые акционерные общества распределяют свои акции только определенному кругу лиц только с согласия остальных акционеров. В открытых – распределение акций производится без согласия других акционеров.

На сегодняшний день акционерное общество является оптимальной организационно-правовой формой для ведения среднего и круп-

ного бизнеса. Данная форма юридического лица имеет также преимущества и недостатки.

Преимущества:

1. Акционерное общество может реализовать большинство лицензируемых видов деятельности

2. Бизнес, реализуемый акционерным обществом, высоко ликвиден, так как может быть переоформлен путем купли-продажи акций, при этом государственная регистрация не является нужной, что упрощает процедуру перехода прав и обязанностей другим акционерам общества

Недостатки:

1. Необходима государственная регистрация выпуска акций, помимо государственной регистрации юридического лица

2. К нарушениям юридическими лицами законодательство относится строже, так как юридические лица являются участниками гражданского оборота.

Общее мнение: изначально, при выборе между юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем необходимо определиться какой будет вид деятельности, которые они будут осуществлять. К примеру, для розничной торговли, либо оказанию каких-либо бытовых услуг населению, предприятиям питания, где покупателю все равно, кому принадлежит магазин, мастерская, салон и прочее, а важно лишь то, чтобы купленные товары или оказанные услуги были качественные, вполне можно рекомендовать такую организационно-правовую форму, как индивидуальный предприниматель. При этом необходимо учитывать масштабы организации, так как довольно трудно представить крупный металлургический завод или нефтяную компанию, не имеющие статуса юридического лица.

Подводя итог, можно сказать, что создание юридического лица более предпочтительней, чем индивидуальный. Недостатки, которые имеются у юридического лица (более сложная отчетность, высокие затраты на регистрацию), полностью компенсируются его достоинствами (положительный имидж, легкость продажи компании). Следует учесть тот факт, что по состоянию на 2015 год, многие индивидуальные предприниматели прекращают свою деятельность. Следует, что для ведения бизнеса более подходит юридическое лицо.

Сосимович Н.М.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Егоров В. А., к.п.н., доц.

Противодействие преступности в современной России и мире: правовые аспекты

Современное общество с его многогранными общественными отношениями невозможно представить без отклонений в правилах поведения некоторых людей. Эти отклонения в различной степени и образуют преступность нашего общества. В связи с такой сложившейся картиной преступности во всем мире Россия не является исключением и так же подвержена таким отклонениям в обществе, как преступность. Существует множество видов преступной деятельности, одной из которых является коррупция. Именно правовой аспект противодействия коррупции в Российской Федерации мы рассмотрим.

Актуальность борьбы с коррупцией (антикоррупционной политики) в современной России не вызывает сомнений ни у рядового гражданина, ни у президента. О коррупции как социальном явлении и социальной проблеме сегодня рассуждают и пишут и журналисты, и политики, и ученые. При этом содержание проблемы определяется векторами «коррупция везде» и «коррупция всегда».

Однако успешная антикоррупционная политика невозможна без фундаментальных сдвигов в общественном, групповом и индивидуальном сознании, без серьезных позитивных коррекций в нормах, правилах и образцах поведения не только таких целевых групп, как государственные и муниципальные служащие, но и самих граждан.

Согласно Федеральному закону от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О противодействии коррупции», под коррупцией понимается злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами.

Рассматривая наказания за совершение данного правонарушения в данном законе, можно обнаружить, что в статье 13 ФЗ «О противодействии коррупции» физическое лицо за коррупционное правонарушение по решению суда может быть лишено в соответствии с законодательством Российской Федерации права занимать определенные

должности государственной и муниципальной службы. Юридическое лицо, в соответствии со статьей 14 ФЗ «О противодействии коррупции», к юридическому лицу могут быть применены меры ответственности в соответствии с «законодательством» Российской Федерации.

Введение этого закона породило мнение многих российских политиков, чье мнение мы и рассмотрим.

В своем интервью журналистам член Комитета Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции Александр Хинштейн высказал следующее мнение: «Коррупцию победить как, скажем, оспу или испанку, не смог еще никто. Речь идет лишь о придании ей неких очертаний: об установлении правил игры, которым будут подчиняться все. Весь вопрос в масштабах этой коррупции». Нельзя не согласиться с этим мнением, ведь полностью искоренить коррупцию в современном мире невозможно, а вот создать некоторые рамки, правила урегулирования отношений в этой сфере, которые в некоторой степени уменьшат обороты коррупции необходимо.

Наряду с мнением Александра Хинштейна существует мнение руководителя администрации президента РФ Сергей Иванова. Согласно его взгляду: «Важно понять, что вообще не существует никакой волшебной таблетки, с помощью которой можно победить коррупцию…». Здесь можно не согласиться с мнением Сергея Иванова, ведь принятие ФЗ закона «О противодействии с коррупцией», не подразумевает полное и искоренение коррупции и не выступает в качестве «волшебной таблетки», о которой упоминает в своем высказывании руководитель администрации президента РФ. Закон выступает регулятором, который поможет в некоторой степени пресечь возникновение коррупции и способствовать прекращению уже действующих коррупционных действий. Все мы понимаем, что «волшебной таблетки» от такой болезни, как коррупция не существует, однако именно закон поможет, хоть и не полностью «излечить болезнь», но все таки поспособствует улучшению борьбы с коррупцией и преступностью в целом.

Закономерную заинтересованность в отношении проблемы коррупции проявил и глава Российской Федерации президент Владимир Владимирович Путин. В своем интервью, он высказал следующую мысль: «У нас по сути переходная экономика, политическая система еще в состоянии становления. И нет ничего необычного, что в этих условиях появляется очень много лазеек для коррупции и использования в неблаговидных целях служебного положения». Читая это высказывание невозможно не согласиться с мнением Владимира Путина, ведь состояние страны, находящееся в состоянии политического и экономического становления, достаточно уязвимо для такого явления, как коррупция.

В продолжении своего интервью Владимир Путин , так же высказал еще одно мнение по поводу решения этой проблемы: «Только

требование законов, только формулировка этих требований недостаточно. Нам необходимо сформировать общественную атмосферу неприятия коррупции… Чем лучше деловой климат, чем эффективнее и оптимальные административные процедуры, тем меньше поля создается для коррупции». В этом высказывании основой для борьбы с коррупцией выступает не закон, который все же призван регулировать эту проблему, а необходимость усовершенствования административных процедур для уменьшения возможности возникновения коррупционных преступлений.

Проанализировав ФЗ «О противодействии коррупции» и рассмотрев мнения знаменитых российских политиков, можно прийти к выводу, что коррупция является острой и актуальной проблемой современной России и решение этой проблемы должно быть многогранным, разносторонним и комплексным.

Сучкова Д.С.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кочкина М.А., к.ю.н., ст. препод.

Отказ в регистрации юридических лиц

В настоящее время большинство юристов, а также руководители компаний все чаще начинают сталкиваться с проблемой отказа в государственной регистрации. Это несет ряд проблем, таких как потеря времени и затрат на государственную регистрацию фирмы, что тем самым увеличивает волокиту и число обращений в налоговую.

Итак, отказ в регистрации – это решение регистрирующего органа, которое принимается в отношении той или иной организации, подавшей свои документы на регистрацию или внесение изменений, и предоставленные сведения о которой были расценены регистрирующим органом как недостоверные или не соответствующим образом оформленные. Отказ в регистрации ИФНС выдает заявителю на руки либо направляется по почте – на адрес заявителя. Как и решение о регистрации юридического лица, решение об отказе в регистрации выдается налоговой инспекцией в течение 5-ти рабочих дней с момента подачи документов в регистрирующий орган.

Практика показывает, что отказы в регистрации получают те, кто никогда ранее не сталкивался с процедурой государственной регистрации или на момент подачи документов обладал недостоверной или просто неполной информацией о будущем юридическом лице.

Согласно действующему законодательству, и в частности, Федеральному закону «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» отказ в регистрации юридического лица может быть выдан в следующих случаях:

1. Непредставление или неполное представление необходимых для регистрации документов, установленных законодательством.

2. Представление документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

3. Юридическое лицо, подавшее документы для регистрации изменений, находится в стадии ликвидации.

4. Несоблюдения нотариальной формы представляемых документов в случаях, если такая форма обязательна в соответствии с федеральными законами;

5. Подписания неуполномоченным лицом заявления о государственной регистрации или заявления о внесении изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц;

6. Выхода участников общества с ограниченной ответственностью из общества, в результате которого в обществе не остаётся ни одного участника, а также выхода единственного участника общества с ограниченной ответственностью из общества;

7. Несоответствия наименования юридического лица требованиям федерального закона;

8. Наличие сведений о невыполнении иных требований, предусмотренных Федеральным законом[1].

Вышеуказанные требования являются недостаточными, так как исполняющий государственную регистрацию юридических лиц, после получения документов от заявителя, формально соответствующих со списком Закона, осуществляет государственную регистрацию юридического лица, независимо от соответствия с содержанием документов представленных с действующим законодательством.

Желание законодательного органа предоставить участникам гражданского оборота беспрепятственно регистрации предприятий оказалось значительным увеличением злоупотребления этим правом. Единый государственный реестр юридических лиц содержит значительное количество данных о зарегистрированных юридических лицах, фактически не выполняющих деятельности, юридических лиц, являющихся «фирмами-однодневками», в связи с этим, ЕГРЮЛ потерял свою главную функциональную нагрузку – отражение реальной информации о юридических лицах, и стал просто

[1] Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

списком, который содержит официальные данные о юридических лицах.

В этих условиях, комплексное улучшение закона о регистрации является необходимым и своевременным. Перечень оснований для отказа в регистрации органов в государственной регистрации юридического лица должен быть продлен нормами, которые принимают во внимание результаты проведения регистрирующими органами проверки представленных документов[1].

Самое неприятное в ситуациях с отказами то, что при получении отказа всю процедуру придется проходить заново, а значит, вам неминуемо грозят большие потери времени, сил и, конечно, денег, ведь все пошлины придется оплачивать заново. При повторной подаче документов на регистрацию главное – устранить ошибку, из-за которой был получен отказ, и, конечно, не совершить новых.

В дополнение к недостаточной осведомленности предпринимателей в вопросах оформления документов для регистрации большого количества отказов есть и другая причина: отсутствие единой схемы работы в налоговой инспекции. Так, два разных инспектора-консультанта могут рассказать совершенно противоположные вещи, а документы на регистрацию, всегда попадают к инспектору со взглядами, противоположными тому варианту, к которому вы в итоге прислушались.

Кроме того, подобной ряд отказов способствует и тот факт, что в настоящее время при выдаче отказа само дело заявителю не показывают (ранее при выдаче отказа, лицо, получающее документы могло сразу ознакомиться с самим делом на месте, не отходя от окна выдачи и сразу наглядно увидеть все свои ошибки). Сегодня юридическое лицо просто получает отказ без всяких дальнейших объяснений.

Так из-за отсутствия единой политики в проведении процедуры регистрации юридических лиц инспектора направо и налево штампуют отказы, а предприниматели все больше разубеждаются в существовании для налоговиков понятия закона в общепринятом смысле.

Таким образом, закрепленная в действующем законодательстве процедура государственной регистрации юридического лица может быть дополнена стадией, связанной с приостановлением процедуры государственной регистрации. Основаниями для перехода к указанной стадии могут являться:

---

[1] Щербаков Н.В. Недействительность и государственная регистрация юридических лиц // Недействительность в гражданском праве: проблемы, тенденции, практика: Сб. ст. М., 2011. 420 с.

1. Непредставление необходимых для государственной регистрации документов;

2. Несоблюдение нотариальной формы представляемых документов в случаях, если такая форма обязательна в соответствии с федеральными законами;

3. Подписание неуполномоченным лицом заявления о государственной регистрации или заявления о внесении изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц;

4 .Несоответствие наименования юридического лица требованиям федерального закона;

5. Предусмотренные учредительными документами юридического лица цели и виды деятельности противоречат действующему законодательству;

6. Допущение заявителем явной опечатки либо пропуск заявителем обязательного для заполнения поля в заявлении о государственной регистрации юридического лица.

В случае внедрения стадии процедуры приостановления государственной регистрации юридических лиц будут соблюдаться интересы заявителя, в том числе общественные интересы не будут ущемлены, поскольку государственная регистрация юридического лица не будет произведена. В этом случае заявитель не только ознакомиться с ошибками, допущенными при подаче документов, необходимых для государственной регистрации юридических лиц, а также исправит ошибки, допущенные в соответствующих документах. Кроме того, орган, регистрирующий коммерческие организации, не будет вынужден отказать в государственной регистрации заявителю, ссылаясь на непредставление заявления о государственной регистрации, если в переданном заявлении заявителем была произведена несущественная ошибка или опечатка.

Трунова В. А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Направления совершенствования налогового контроля в России с учетом опыта зарубежных стран

Налоговые контрольные действия включают в себя всю систему налогообложения и осуществляются в отношении отдельных видов налогов, налоговых групп, групп налогоплательщиков, территорий.

Налоговый контроль – это контроль государства в лице компетентных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов.[1]

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире государство не может осуществлять налоговый контроль без стабильно работающей налоговой системы.

Недостатки налогового контроля приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, а также увеличивают вероятность совершения налоговых правонарушений.

Адаптация налоговой системы страны к постоянно изменяющимся особенностям экономического развития страны относится к основным задачам, решаемым государством.

Эффективность налогового контроля необходимо постоянно совершенствовать и развивать, так как каждый год приносит налоговой системе новые виды налогов. Более того, низкий уровень налоговой культуры снижает эффективность налоговых проверок. Именно поэтому необходимо разрабатывать определенные рекомендации в целях совершенствования контроля в РФ, а в некоторых аспектах нам необходимо опираться и на опыт зарубежных стран.

Налоговый контроль в РФ и других странах имеет ряд некоторых различий. Рассмотрим данные различия на примере США. Выбор для рассмотрения особенностей налоговой системы и налогового контроля в США можно объяснить уровнем экономического развития страны.

Единого для всей страны налогового законодательства в США не существует, так как каждый штат живет по своим собственным законам. Таким образом, для США характерно наличие масштабной и широкой законодательной базы.

США, как и Россия, имеют федеративное устройство, налоги в стране взимаются на трех уровня. Но в отличие от 18 налогов в России (включая сборы и государственную пошлину, но без взносов в страховые фонды), в США необходимо отметить их множественность.

---

[1] Налоговый контроль в налоговом процессе: Учебник (ГРИФ) /Осокина И.В., Косов М.Е., И. В. Осокина, М. Е. Косов С. 15.

Налоговыми органами в РФ являются Федеральная налоговая служба и ее подразделения.

Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы составляют единую централизованную систему налоговых органов, которая представлена на рисунке 1.

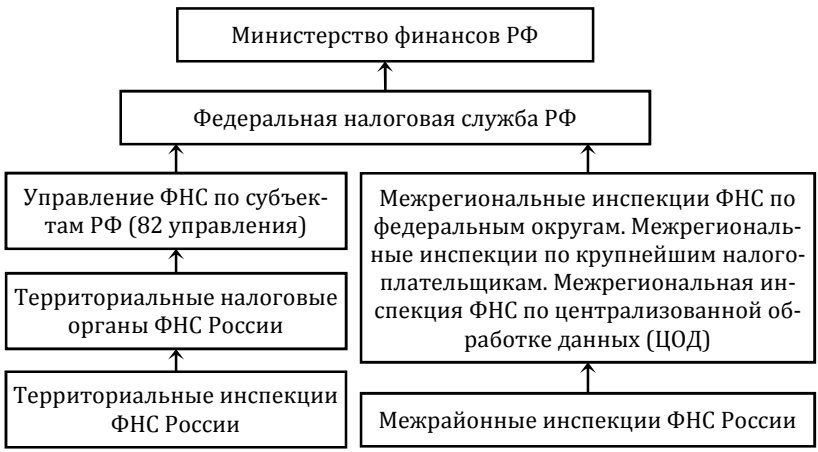


Рисунок 1 – Единая централизованная система налоговых органов

Федеральная налоговая служба занимается контролем за соблюдением законодательства о налогах и сборах, контролем за правильностью и своевременностью исчисления налогов, сборов и иных платежей в бюджеты различных уровней и т. д.

В будущем, для достижения социально-экономической эффективности и стабильности налогового контроля необходимо не только проведение конкретных контрольных мероприятий в сфере налогообложения, которые осуществляются налоговыми органами и направлены на полное и всестороннее изучение информации о налогоплательщике, соотношений финансовых результатов налоговых проверок и трудозатрат на ее осуществление, но и создание приемлемой системы оценки эффективности и результативности таких мероприятий.

В США федеральным органом налогового контроля является Служба внутренних доходов (СВД).[1] На уровне субъектов федерации работают налоговые службы разных штатов. Деятельность СВД ориентирована на обеспечение получения государственной казной нало-

[1] Лыкова Л. Н., Букина И. С. Налоговые системы зарубежных стран. Учебник для магистров. М., 2013. С. 75.

говых поступлений в необходимом объеме при минимальных издержках.

В Российском законодательстве полномочия контролирующих органов по взиманию задолженности и работе с недоимщиками существенно снижены. Поэтому целесообразно было бы использовать опыт Главного управления налоговых расследований США.

Рассмотрим далее наиболее важные и проблемные вопросы в области налогового контроля России в сравнении с практикой зарубежных стран. Наиболее распространенными проблемами в нашей стране в налоговой сфере являются завышение расходов, учитываемых при расчете налога на прибыль по сделкам с участием «фирм-однодневок»; легализация доходов, полученных преступным путем; отсутствие в налоговой системе прогрессивности.

Начать необходимо с того, что в развитых странах в аналитической работе налоговых органов применяется широкий арсенал методов и средств, а также в распоряжении налоговых органов находится единая общая база данных, которая включает общую информацию по всем видам налогов и пошлин, сведения от миграционных органов, банков и страховых компаний, базы данных по сделкам на фондовом рынке и по учету объектов недвижимости.

Итак, рассмотрим основные факторы отсутствия в налоговой системе нашей страны прогрессивности налогообложения доходов физических лиц. В целях рационализации социальной структуры общества и, прежде всего, в смягчении дифференциации уровня доходов между различными социальными группами огромную роль нужно уделить налогу на доходы физических лиц. Существенная разница между доходами жителей нашей страны порождает напряжённость, одной из форм проявления которой является желание «социальной справедливости». В сознании большинства выражением такой справедливости будет являться введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц.

Финансовое неравенство налогоплательщиков, оцениваемое до и после уплаты налогов, не сокращается – как это должно было бы быть в прогрессивной системе, а остается в целом таким же, что характерно для нейтральной налоговой системы. Общепризнанный путь решения данной проблемы давно известен в мировой практике – это внедрение прогрессивности в налогообложение доходов и имущества.

Что же касается следующей проблемы, легализации денежных средств, можно также обратиться к опыту США. Эффективность деятельности налоговых органов повышает сложившаяся практика исключения из расчетов наличных денежных средств. Для оплаты мелких сумм предназначены кредитные карточки, для крупных – банковские чеки. Дело в том, что, в конечном счете, криминальный бизнес,

даже располагая крупными суммами, не может эффективно использовать, не вступая в сферу легального безналичного оборота. А легализация наличных денег в США возможна лишь путем проведения этих средств через счета фирм, уплачивающих все необходимые налоги.

Таким образом, использование зарубежного опыта является целесообразным, необходимым и будет иметь должный эффект по мере тщательного анализа возможностей его реализации в условиях российской действительности. Межгосударственный обмен опытом и результатами внедренных мероприятий по государственному контролю налоговых правонарушений обеспечит предупреждение, нейтрализацию налоговых правонарушений, позволит поддерживать высокий уровень бюджетных поступлений и укреплять осознание гражданами необходимости финансового обеспечения функционирования государства платежами налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Фомина Е.О.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

Взаимодействие налоговых и таможенных органов при осуществлении налогового контроля за деятельностью хозяйствующего субъекта

В свете развивающейся глобализации мирового сообщества, вступлением России во Всемирную торговую организацию и административной реформы вопросы взаимодействия в системе федеральных органов исполнительной власти становятся все более актуальными.

В процессе использования форм налогового контроля налоговые органы активно сотрудничают с таможенными органами, входящими в систему исполнительной власти, органами специальной компетенции – министерствами, службами, ведомствами. Правовой базой такого взаимодействия выступают нормы налогового законодательства, а их действия координируются на основании заключенных между указанными органами публично-правовых договоров.

Реализация контрольной деятельности государства за налоговой сферой предусматривает согласованность действий как специальных контрольных, так и правоохранительных органов, в компетенцию которых входят разнообразные контрольные полномочия.

Четко налаженное сотрудничество данных органов во многом влияет на эффективность своевременной уплаты налогов и сборов и обеспечение обязанностей по их уплате.

При таком взаимодействии непосредственными целями налогового контроля являются:

1) обнаружение налоговых правонарушений и налоговых преступлений;

2) предупреждение их совершения в будущем;

3) обеспечение неизбежности налоговой ответственности.[1]

В качестве форм сотрудничества выступают: издание совместных приказов, соглашений и инструкций; плановый и эффективный обмен данными; формирование и организация общих рабочих групп; организация совместных аналитических материалов; разработка предложений по части совершенствования законодательства; регулирование и установление проектов совместной работы; проведение совместных служебных расследований.

Потребность сотрудничества налоговых органов с таможенными органами в Российской Федерации определена тем, что один из приоритетов государства - помощь развитию внешней торговли - может быть достигнут только при выработке слаженных позиций как налоговых, так и таможенных органов, основанных на приоритете соблюдения законных прав субъектов внешней торговли.

Базой взаимодействия налоговых и таможенных органов является обоюдный обмен данными об организациях, не представляющих отчетность в таможенные органы. В свой черед, таможенные органы направляют в налоговые органы информацию об осуществлении деятельности в сфере внешней торговли такими организациями.[2] Как у ФНС, так и у ФТС России есть собственная электронная база, в которой регистрируются все без исключения изменения и дополнения. Любая из служб может получать сведения по электронной почте, однако под грифом «секретно».

Регламентный обмен данными в электронном варианте реализуется на федеральном уровне через Межрегиональную инспекцию ФНС России по централизованной обработке данных (МРИ ФНС России по ЦОД) и Главный научно-информационный вычислительный центр ФТС России (ГНИВЦ ФТС России). Налоговые и таможенные органы гарантируют доставление плановых сведений до региональных органов по ведомственной принадлежности. Порядок и сроки представления сведений, состав и форматы характеристик, а также структурные подразделения налоговых и таможенных органов, отвечаю-

---

[1] Налоговое планирование и налоговый контроль со стороны правоохранительных органов : практ. пособие под ред. Н. О. Овчинникова, М.: Проспект, 2012. С.8.

[2] Коровякомский Д. Г. Правовые основы информационного взаимодействия налоговых органов с таможенными и финансовыми органами субъектов Российской Федерации, МВД России и с банками Д. Г. Коровяковский Бухгалтер и закон. 2012. № 5. С. 5-9.

щие за сбор, передачу и принятие данных, отражаются в протоколе информационного взаимодействия.

Налоговые и таможенные органы разрабатывают скоординированные контрольные мероприятия по обнаружению, предотвращению и подавлению правонарушений в области налогового, валютного, таможенного законодательства Российской Федерации. На базе приобретенных сторонами данных ведутся совместные проверки. Совместные проверки могут реализовываться в отношении участников ВЭД, лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, и лиц, осуществляющих оптовую либо розничную торговлю импортированными товарами, или, по предварительному согласию, призывать в этих целях в качестве экспертов работников таможенных и налоговых органов. При этом организация скоординированных проверок налоговыми и таможенными органами осуществляется в случаях, если по итогам рассмотрения имеющихся у них данных о финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика - участника внешнеэкономической деятельности, а также иных сведений, полученных из внутренних и внешних источников, существуют достаточные основания считать, что налогоплательщиком нарушены требования законодательных и других нормативных правовых актов, контроль за исполнением которых возложен на таможенные и налоговые органы.

В сотрудничестве налоговых и таможенных органов имеются единые проблемы, для решения которых нужна модернизация обмена данными, введение новых информационных технологий, позволяющих регистрировать и регулярно обновлять данные об участниках внешнеэкономической деятельности, операциях с товарами, стремительно приобретать ее пользователями и в соответствии с этим принимать решения; общее обучение сотрудников двух ведомств, отвечающее нынешним условиям; подробная регламентация выполнения общих контрольных мероприятий.

В случае необходимости налоговые и таможенные органы могут формировать общие рабочие группы из представителей заинтересованных подразделений с целью успешного решения поставленных перед ними задач.

Сотрудничество данных органов должно быть нацелено на совершенствование механизма осуществления положений, регулирующих взаимоотношения как в налоговой сфере, так и в области внешней торговли. Оно обязано содержать различные формы, заключающиеся как в совместной нормотворческой деятельности, так и в правоприменительной практике.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что сотрудничество налоговых и таможенных органов – это метод реализации общих операций, направленных на своевременную уплату налогов и

сборов, таможенных платежей, а кроме того увеличение эффективности обеспечения обязанностей их уплаты.

При этом имеются проблемы в сотрудничестве налоговых органов с таможенными органами.

Отсутствие единой информационной базы для ФНС и ФТС является основной проблемой. В будущем у Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы обязана быть общая база данных, в каковой станут находиться сведения, позволяющие проконтролировать, в какой мере компания тщательно выполняет свои как налоговые, так и таможенные обязательства, что даст возможность нормализовать работу института управления рисками. В таком случае таможенники сумеют избежать полного контроля за всеми участниками ВЭД, осуществляя проверки только тех компаний, какие на самом деле могут быть нарушителями.

Улучшение обмена данными даст возможность более качественно делать и осуществлять совместные проверки. Увеличение эффективности подобного типа контроля со стороны государства даст возможность уменьшить число нарушений таможенного законодательства и законодательства о налогах и сборах и посодействовать законопослушным участникам ВЭД трудиться в свободной от бесчестной конкурентной борьбы среде.

При исполнении мероприятий налогового контроля налоговые и таможенные органы применяют различные способы обнаружения и подавления налоговых преступлений. Максимальный результат вероятен при комбинации способов, применяемых данными ведомствами. Перспективы сотрудничества налоговых и таможенных органов возможно заметить в совершенствовании способов обнаружения налоговых преступлений, а кроме того подробной регламентации выполнения добавочных форм налогового контроля при исполнении общих контрольных мероприятий.

Использование новейших современных основ аналитической деятельности и утверждение решений с применением информационных технологий даст возможность согласовывать действия налоговых и таможенных органов, показывать приоритеты в формировании контрольной деятельности. Сотрудничество ФНС и ФТС видится одним из наиболее эффективных инструментов нейтрализации отрицательных в интересах нынешней национальной экономики явлений. Модернизация сотрудничества налоговых и таможенных органов дает возможность наиболее результативно осуществлять функции по обеспечению соблюдения законодательства и экономической безопасности Российской Федерации.

Черноусова Т. В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Щукина Т. В., д. ю. н., доц.

Институт оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в предпринимательской деятельности: генезис и направления развития

Предприниматель является центральной фигурой в народном хозяйстве, творцом и главным действующим лицом, который в настоящее время проводит экономические реформы в России. Ему, стоящему у истоков современной российской рыночной экономики, в первую очередь необходимо знать правила предпринимательской деятельности, установленные государством. Именно через предпринимательские структуры осуществляется главным образом управляющее воздействие на современную российскую экономику. Однако без базовых знаний, правовых основ неизбежно понесет крах самый энергичный и преуспевающий предприниматель, потерпят крушение проводимые экономические реформы, окажутся напрасными значительные материальные и моральные потери, понесенные нынешними поколениями российских граждан.

Правовая основа как понятие включает и нормативно-правовую базу предпринимательства, и весь правовой механизм реализации юридических норм, координирующих предпринимательскую деятельность. Структура правовой основы предпринимательства представляет собой диалектическое единство права, законности и правопорядка[1].

Для создания действенной системы управления предпринимательской деятельности государство разрабатывает и различные нормативные правовые акты, которые признаны упорядочить и контролировать эту сферу. Вмешательство необходимо в случае, если рынок самостоятельно не может решить свои проблемы. Для урегулирования подобного рода ситуаций был создан институт оценки регулирующего воздействия (ОРВ).

Одной из главных задача ОРВ является не просто адаптация нормативных актов к условиям ведения бизнеса, а прежде всего повышение качества принимаемых регуляторных решений, прежде всего в системе исполнительной власти, с учётом интересов и мотиваций тех, на кого эти решения направлены: население, различные социальные группы, предпринимательское сообщество и т.д.

---

[1] Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности). М., 2013. С.15.

Оценка регулирующего воздействия представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска возможных альтернативных вариантов достижения целей, а также связанных с ними выгод и издержек социальных групп, подвергающихся воздействию регулирования, для выявления наиболее эффективного варианта решения возникающих проблем[1].

Помимо всего прочего ОРВ позволяет рассмотреть широкий спектр возможных решений проблемы и выбрать наиболее эффективный из них, оценив возможные затраты и выгоды как со стороны бизнеса, так и бюджетов всех уровней и населения.

С середины 2010 года данный институт функционировал как преграда для создания неоправданных административных ограничений, барьеров для предпринимательской деятельности в сферах осуществления контроля и надзора, лицензирования, оценки соответствия, установления требований к продукции и связанных с ним процессов[2].

Институт оценки регулирующего воздействия был высоко оценен представителями предпринимательского сообщества как действенный инструмент донесения до органов власти позиции самых широких заинтересованных групп по вопросам осуществления предпринимательской деятельности. Процедура ОРВ на протяжении последних лет рассматривается Правительством как один из главенствующих элементов системы мер по усовершенствованию качества правотворчества в целом.

На сегодняшний момент 35 федеральных органов исполнительной власти систематически направляют подготовленные проекты нормативных правовых актов на ОРВ, 44 субъекта РФ принимают участие в процедуре ОРВ.

Так, например, только в октябре 2015 года Минэкономразвития России опубликовало 109 заключений об оценке регулирующего воздействия, 40 из которых получили отрицательную оценку. Основной темой стали инициативы Правительства по снижению нагрузки на бизнес за счет работы над мораторием по неналоговым платежам. При этом следует обратить внимание на то, что в процессе подготовки документов по ОРВ Минэкономразвития России, в рамках публичных обсуждений, рассматривает и учитывает мнения и замечания экспертного сообщества.

Благодаря использованию таких инструментов как ОРВ, проведение публичных консультаций, экспертиз получается достигнуть та-

---

[1] Цыганков Д. Б. Внедрение оценки регулирующего воздействия в Российской Федерации. М., 2013. С. 14.

[2] Ворожбит О.Ю., Самсонова И.А., Корниенко К.А. Концептуальная модель внедрения института оценки регулирующего воздействия на региональном уровне // Современные проблемы науки и образования // 2014. № 5. С. 35.

ких результатов как:

- улучшение делового климата и повышение инвестиционной привлекательности страны или региона;

- обеспечение выбора эффективных вариантов принятия регулятивных решений, и др.

В современных условиях развития рыночной экономики эти факторы являются наиболее важными, определяющими надежность и стабильность деловой среды в глазах как отечественных, так и зарубежных инвесторов

Законом предусмотрена обязательность проведения ОРВ проектов актов, затрагивающих вопросы ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также экспертизы действующих нормативных правовых актов в субъектах Российской Федерации (с 1 января 2014 г.) и муниципальных образованиях (с 1 января 2015 г.). При все этом порядок проведения ОРВ проектов актов и экспертизы действующих НПА на уровне субъектов Российской Федерации устанавливается НПА субъектов Российской Федерации, а на уровне муниципальных образований – в соответствии с законами субъектов Российской Федерации.

В большинстве субъектов Российской Федерации ОРВ осуществляется регулярно – в общей сложности уполномоченными органами в сфере ОРВ в 2014 году подготовлено более 3000 заключений об ОРВ. Во многих субъектах РФ внедряется ОРВ в административных центрах субъектов[1].

В целом картина по введению механизма ОРВ в субъектах РФ оставляет желать лучшего. В то же время необходимо отметить, что данный механизм находится на начальной стадии, и регионы только начинают понимать его необходимость и целесообразность, перенимать имеющийся зарубежный опыт и опыт на федеральном уровне РФ. Для появления качественного и эффективного института ОРВ на уровне субъектов необходимо поэтапное исполнение всех мероприятий в рамках заложенных целей.

Нельзя оставить без внимания одну из наболевших проблем, связанную с ежегодным количественным ростом издаваемых нормативных правовых актов. Следует отметить, что значительная их часть затрагивает вопросы осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности. При этом изменения в нормативно-правовую базу, которые вносятся с момента подписания нормативного правового акта без установления достаточного переходного периода, не позволяют представителям предпринимательского сообщества своевременно и в полном объеме ознакомиться со всеми измене-

[1] Обзор заключений ОРВ за октябрь 2015 года/Новости Минэкономразвития. – URL: https://orv.gov.ru/Content/Item?n=11510.

ниями действующего законодательства, проанализировать и преступить к их исполнению, ввиду чего растет количество административных нарушений, совершаемых предпринимателями.

В связи с вышесказанным, целесообразно изменить действующее законодательства посредством закрепления в проектах нормативных правовых актов, устанавливающих новые или изменяющие ранее предусмотренные законодательством требования для субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности, а также требования в области применения мер ответственности за нарушения законодательства в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, фиксированных дат вступления их в силу.

Несмотря на очевидную эффективность института ОРВ, существуют и значительные трудности, связанные как с внедрением процедуры оценки в процесс нормотворчества, так и непосредственно с самой моделью ОРВ в России. Обнаруживается значительный разрыв между требованиями, установленными в нормативных документах и реальной практикой проведения ОРВ, в связи с чем, приобретает актуальность вопрос контроля качества ОРВ, мониторинга достижения целей и результатов поддержки. Поэтому, как считает Правительство РФ, развитие института оценки регулирующего воздействия и оценку эффективности государственной поддержки предпринимательской деятельности на этапе нормотворчества, пока нельзя признать завершенными.

Чернухина А.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

ДОРОЖНАЯ КАРТА КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РФ

В настоящее время актуализируются вопросы применения дорожных карт, в направлении совершенствования налогового администрирования.

«Дорожная карта» - это план мероприятий по продвижению к некоторому целевому состоянию.

Дорожная карта является одним из перспективных направлений налогового администрирования.

Налоговое администрирование представляет собой постоянно развивающийся динамический процесс, который координирует и контролирует процессы налогообложения органами государственной власти.

Государство не может осуществлять свои основные функции без стабильно работающей налоговой системы, оно будет просто не в состоянии исполнять предписанные им функции без необходимых финансовых ресурсов.

Недостатки налогового администрирования приводят к резкому снижению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, нарушают баланс межбюджетных отношений регионов с федеральным центром и, в конечном итоге нагнетают социальную напряженность в обществе.

Основные проблемы налогового администрирования, требующие незамедлительного решения: неоправданная усложненность систем налогообложения; завышенные ставки подоходных налогов; широкие масштабы уклонения от налогов.

Корректная адаптация налоговой системы страны к постоянно изменяющимся особенностям экономического развития относится к первостепенным задачам, решаемым государствами на постоянной основе.

Информатизация налоговых процедур в РФ является прямым следствием всеобщего развития и модернизации в данном направлении. Позитивно увеличение доли электронного документооборота в сфере налогообложения.

На сегодня более ¾ налогоплательщиков осуществляют взаимодействие с налоговыми органами в электронном формате, что увеличивает скорость и улучшает качество взаимодействия данных субъектов.

Развитие должного экономического уровня страны, напрямую зависит от качества налогового администрирования и постоянного повышения его эффективности.

В свою очередь, низкий уровень и качество администрирования ложится на плечи налогоплательщиков, поэтому государство ставит перед собой непростые задачи охватывающие эффективность развития системы администрирования налогов.

Таким образом, с целью достижения необходимого уровня, Распоряжением Правительства РФ от 10.02.2014 № 162-р утверждена дорожная карта «Совершенствование налогового администрирования», направленная на совершенствование в РФ налогового администрирования.

Основной целью является создание условий для упрощения взаимодействия бизнеса и налоговых органов. Мероприятия, осуществляемые в рамках данной «дорожной карты», направлены на сокращение затрат предпринимателей по формированию и предоставлению налоговой отчетности, сведение к минимуму разницы бухгалтерского и налогового учета по налогу на прибыль организаций, совершенствование специальных налоговых режимов, оптимизацию исчисления и уплаты НДС.

«Дорожная карта» состоит из пяти разделов. Первый раздел направлен на сокращение времени на подготовку и подачу налоговой отчетности налогоплательщиком.

Снижение трудоемкости подготовки и представления налоговой отчетности по данному направлению будет достигнуто за счет увеличения числа налогоплательщиков, осуществляющих подачу налоговых деклараций в электронном виде.

Второй раздел направлен на оптимизацию взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов.

Предполагается активизация использования интернет-технологий, направленная на возможность проведения сверок расчетов в режиме онлайн, упрощение правил предоставления первичной документации, получение налогоплательщиками документов в рамках налоговых правоотношений, обеспечение налогоплательщиков сведениями о переплаченных суммах налоговых платежей, появление института «предварительного налогового разъяснения».

Институт предварительного налогового разъяснения уже давно применяется за границей (Нидерланды, США, Финляндия и др.) и пользуется все большей популярностью[1]. Суть заключается в том, что налогоплательщик до заключения контракта или соглашения с контрагентом вправе обратиться в налоговый орган с запросом о согласовании налоговых последствий сделок. В начале 2014 г. года институт предварительного налогового разъяснения по оценке хозяйственных ситуаций было предложено ввести и в России. Эта идея получила закрепление в дорожной карте "Совершенствование налогового администрирования".

Третий раздел направлен на сближение налогового и бухгалтерского учета. Серьезные изменения коснутся налога на прибыль организаций.

Четвертый раздел формирует условия совершенствование документооборота, в том числе электронного, между организациями.

Планируется сокращение в два раза документооборота по сопровождению сделок, упрощение учета по НДС, возможность предоставления сводного корректирующего счета-фактуры по итогам месяца, формирование архивов документов в электронном виде, основанных на международном опыте, унификация форматов представляемых в налоговые органы электронных документов.

Пятый раздел направлен на рассмотрение специальных налоговых режимов, снижение налоговой нагрузки для данного сегмента, упрощение деятельности малого бизнеса в регионах.

---

[1] Лыкова Л.Н., Букина И.С. «Налоговые системы зарубежных стран». М., 2014. С.65.

Однако, по нашему мнению, в дорожной карте «Совершенствование налогового администрирования» есть свои недостатки. Например, она не имеет четкого механизма реализации, мониторинга и контроля за исполнением.

Управление и развитие системы налогового администрирования нуждается в более глобальном научном подходе, основанном на анализе исторического опыта и применения научных разработок.

Совершенствование налогового администрирования традиционно является одним из приоритетных направлений политики государства в среде налогообложения. Так, базовыми направлениями налоговой политики на 2016-2018 гг. остаётся сохранение и дальнейшее развитие направлений реформирования в среде налогового администрирования: продолжение процесса интенсификации информационного взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками с целью предоставления доступной информационной поддержки, системы электронного документооборота и построения новых интерактивных интернет-сервисов.

Развитие бесконтактных способов взаимодействия налоговых органов с плательщиками налогов и сборов – основное направление модернизации налогового администрирования.

Предпосылками этого было введение обязательного представления налоговой документации налогоплательщиками в электронной форме.

По данным ФНС России, количество юридических и физических лиц, представляющих налоговую отчётность по телекоммуникационным каналам связи (ТКС), увеличивается.

Вторая составляющая обозначенного направления, динамично развиваемого налоговыми органами – это электронные сервисы.

Интернет-сервисы помогают гражданам в быстром решении обыденных вопросов, касающихся не только уплаты налогов и сборов, но и всего, что связано с этим.

Таким образом, все эти процедуры направлены на упрощение сложной налоговой системы и способствуют оптимизации взаимодействия налогоплательщиков с государством.

Реализация мероприятий «дорожной карты», направленных на оптимизацию налогового администрирования в РФ, позволит достигнуть постоянного притока финансов в государственную казну, пресечь всевозможные экономические преступления и повысить долю субъектов бизнеса, оценивающих положительно процедуры формирования и предоставления налоговой отчетности в соответствующие государственные органы.

В заключении отметим, что рассмотренные в данной статье отдельные направления развития налогового администрирования поз-

воляют утверждать, что в настоящее время в Российской Федерации заложена прочная основа для дальнейшего развития системы налогового администрирования.

Данные изменения способны повысить качество предоставляемых государственных услуг в целом, увеличить прозрачность процессов в рамках взаимодействия государства и бизнеса, что создаст условия для появления благоприятных макроэкономические последствий для экономики РФ.

Шацких А.Н.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Сахно С.В. ст. препод.

Унитарные и корпоративные юридические лица

Юридические лица классифицируются по разным основаниям, предусмотренным ГК РФ, Например, в соответствии с целью деятельности и распределением прибыли они могут быть коммерческие и некоммерческие. В соответствии с последними изменениями, внесенными в ГК РФ предусматривается возможность деления хозяйственных обществ на публичные и непубличные, а также классификация всех организационно-правовых форм юридических лиц на корпоративные и унитарные.

В соответствии с пунктом 1 статьи 65.1 ГК РФ корпоративные юридические лица (корпорации) – это юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них информируют их высший орган. К ним относятся все виды коммерческих организаций, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также некоторые организационно-правовые формы некоммерческих организаций, к которым отнесены потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации и союзы, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесённые в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.[1]

В соответствии с пунктом 1 статьи 65.1 ГК РФ унитарные юридические лица – это юридические лица, учредители которых не становятся

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

их участниками и не приобретают в них прав членства[1], к ним относятся фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании и соответственно государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Законодательство предусматривает деление всех организационно-правовых форм юридических лиц на корпоративные и унитарные, при чем участники унитарных юридических лиц не имеют никаких прав на приобретаемые ими организации.

Особенностью корпоративных юридических лиц (корпораций) является то, что участники приобретают в отношении созданного ими юридического лица корпоративные права и обязанности. Гражданский кодекс устанавливает следующий перечень прав участников корпораций: участвовать в управлении делами корпорации; получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с её бухгалтерской и иной документацией; обжаловать решения органов корпорации, которые влекут гражданско-правовые последствия; действуя от имени корпорации, требовать возмещения причинённых ей убытков; оспаривать, действуя от имени корпорации, совершённые ею сделки и требовать применения последствий их недействительности.[2]

В соответствие с пунктом 1 статьи 65.3 гражданским кодексом РФ установлена обязательная структура органов власти корпоративных юридических лиц. Высший орган управления корпорации общее собрание участников корпорации, к исключительной компетенции которого относятся: определение приоритетных направлений деятельности корпорации, принципов образования и использования ее имущества; утверждение и изменение устава корпорации; определение порядка приема в состав корпорации новых участников; утверждение годовых отчетов и финансовой отчетности корпорации; решение о создании корпорацией новых юридических лиц, филиалов, представительств; принятие решений о реорганизации и ликвидации корпорации.

В соответствие со статьей 65.3 ГК РФ в некоторых случаях может быть предусмотрено, образование коллегиального органа управления (наблюдательный или иной совет). Члены данного органа имеют право на: получать информацию о деятельности корпорации; знакомиться с бухгалтерской и иной документацией; требовать возмещения причиненных корпорацией убытков; требовать признание оспа-

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

риваемых и ничтожных сделок недействительными порядке, предусматривающим Гражданским Кодексом.

Следует так же отметить, что в соответствии с пунктом 3 статьи 65.3 ГК РФ должен быть образован как единоличный исполнительный орган. В предусмотренных законодательством или уставом корпорации случаях могут быть образованы помимо единоличного коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция). К компетенции данных органов относятся вопросы не относящиеся к компетенции высшего органа и коллегиального органа управления.

Поскольку участники унитарных юридических лиц не приобретают прав членства, поэтому закон не закрепляет за ними каких-либо исключительных прав и обязанностей. Это сделано для того, чтобы не унифицировать и не отождествлять унитарные юридические лица, поскольку туда входят такие разнородные организационно-правовые формы, что стандартизировать для них общую структуру управления, права и обязанности невозможно.

Нельзя путать государственные и муниципальные унитарные предприятия с унитарными юридическими лицами. В соответствие со статьей 113 ГК РФ унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. А в соответствие со статьей 65.1 унитарные юридические лица - это юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства.[1] Исходя из определений можно сделать вывод, что сходство между унитарными предприятиями и юридическими лицами есть, но отождествлять их нельзя, поскольку это не одно и то же.

Заключение: Предусмотренное деление на корпоративные и унитарные юридические лица позволяет закрепить общие нормы, касающиеся коммерческих и некоммерческих корпораций, тем самым разграничить унитарные юридические лица от корпоративных. По замыслу законодателей такое разграничение позволит урегулировать в общем виде не только структуру управления, статус и компетенцию органов управления юридических лиц, но и ряд их внутренних отношений, вызывающих практические споры.

Выделение корпораций как особого вида юридических лиц позволило закрепить непосредственно в ГК РФ общие нормы, касающиеся статуса (прав и обязанностей) как самих корпораций, так и их участников, что, в свою очередь, привело к расширению прав и защиты интересов участников любой корпорации.

---

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

4. БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Булгакова Е.П.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ООО «АЛЬТЭНЕРГО»

Опытные менеджеры и предприниматели вынуждены постоянно просчитывать свои будущие действия, моделировать разные варианты развития, разрабатывать бизнес-модели, оценивать последствия принимаемых ими решений[1]. Одним из инструментов, используемых при этом, является бизнес-план.

Целью исследования является изучение теоретических и практических аспектов бизнес-планирования на отечественном промышленном предприятии, выявление его особенностей и разработка рекомендаций по совершенствованию системы внутрифирменного планирования.

Слово «бизнес-план» популярно в среде экономистов, менеджеров и предпринимателей, однако трактовка этого термина не всегда однозначна.

На Западе считается, что бизнес-план – инструмент формирования стратегии развития предпринимательства, он разрабатывается чаще всего именно для малых предприятий на стадии их создания. То есть, по своей форме бизнес-план тяготеет к проекту с его конкретной проработкой и определенной самодостаточностью[2].

Так как бизнес-план может быть использован в различных ситуациях, предназначен для различных людей – собственников, менеджеров, инвесторов и кредиторов, то под бизнес-планом мы будем понимать итоговый плановый документ, описывающий направления развития бизнеса в разрезе основных функциональных областей деятельности фирмы с учетом расходов капитального характера в рамках определенного временного горизонта с расчетом эффективности за этот период.

Рассмотрим бизнес-планирование на одном из отечественных промышленных предприятий – ООО «Альтэнерго», которое специали-

[1] Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: учебное пособие. СПб, 2015. 352 с.
[2] Маркова В. Д. Внутрифирменное планирование. Новосибирск: ЭКОР-книга, 2014. 320 с.

зируется на системах автономного энергообеспечения для домов, коттеджей, предприятий малого и среднего бизнеса и различного рода производств, а также на системах бесперебойного питания и энергосбережения.

На предприятии планирование включает в себя ежегодную разработку бизнес-планов деятельности предприятия, инвестиционных бизнес-планов или бизнес-проектов, учитываемых в общем бизнес-плане деятельности предприятия.

Общие бизнес-планы предприятия формируются согласно общему плану развития. Они охватывают всю деятельность предприятия в разрезе основных функциональных направлений деятельности предприятия на один год[1].

Рассмотрим основные разделы бизнес-плана ООО «Альтэнерго» на 2014 год:

1) стратегия развития ООО «Альтэнерго» на 2015-2016 год;

2) макроэкономические показатели;

3) предпосылки формирования БП (бизнес-плана) на 2014 год; 4) цели ООО «Альтэнерго» на 2014 год;

5) анализ производства и реализации продукции ООО «Альтэнерго»;

6) состояние заявочной базы предприятия ООО «Альтэнерго» на 2014 г.;

7) сценарные предложения на 2014 год;

8) план производства и реализации продукции ООО «Альтэнерго» на 2014 год;

9) бюджет движения денежных средств на 2014 год;

10) основные финансовые показатели ООО «Альтэнерго»;

11) расходы (общие и административные расходы, анализ управленческих расходов, структура себестоимости выпускаемой продукции);

12) персонал (среднесписочная численность ООО «Альтэнерго» по категориям и месяцам 2015 года, динамика роста средней зарплаты и производительности труда).

На основе приведенного перечня можно сделать вывод о том, что в практике деятельности предприятия бизнес-план фактически представляет собой совокупность увязанных между собой стратегического и функциональных планов и проектов. Однако отсутствует полноценный раздел маркетинга. Отчасти это объясняется тем, что большую часть продукции ООО «Альтэнерго» сбывает ООО «УК холдинга РКТМ». Но ориентация на производственно-сбытовой подход предприятия может привести к серьезным проблемам в будущем. Недостаточно проработан стратегический раздел. Период планирования

[1]Переверзов М.П., Лунёва А.М. Предпринимательство и бизнес: учебник. М., 2013. 176 с.

по функциональным разделам ограничен годом. Отсутствует раздел по оценке эффективности бизнес-плана[1].

Еще один вид бизнес-планов на предприятии, бизнес-проектов, рассмотрим на примере, представленном в таблице 1.

Таблица 1. Бизнес-проекты ООО «Альтэнерго» на 2016 год

Бизнес – проект	Цель проекта
Выстраивание потока изготовления изделия «крышка люка» для полувагона	Увеличить объем «крышки люка» с 150 до 300 комплектов в месяц
Балансировка в потоке изготовления изделия: «сборка и сварка каркаса стены торцевой»	Повышение производительности на 10 %
Организация рабочих мест в потоке изготовления «резервуаров воздушных»	Повышение производительности труда на 10 %
Организация рабочих мест на кривошипно- шатунных прессах	Повышение производительности на 15 %

Как видно из таблицы, бизнес-проекты предприятия на рассматриваемый период охватывают процесс производства и преследуют цель – улучшить показатели использования человеческого капитала, либо достичь определенного объема производства. Инициализация данных проектов осуществляется в рамках системного подхода «Бережливое производство», пропагандируемого головной корпорацией. В дальнейшем осуществляется анализ экономического эффекта данных проектов (табл. 2).

Таблица 2. Показатели экономического эффекта бизнес-проектов ООО «Альтэнерго» за 2016 год

Бизнес – проект	Экономический эффект
Выстраивание потока изготовления изделия «крышка люка» для полувагона	24 239 руб./мес.
Балансировка в потоке изготовления изделия: «сборка и сварка каркаса стены торцевой»	4 403 руб./мес.
Организация рабочих мест в потоке изготовления «резервуаров воздушных»	19 396 руб./мес.
Организация рабочих мест на кривошипно-шатунных прессах	417 руб./мес.

[1] Сергеева И. А., Сальникова Т. С. Планирование на предприятии : учеб.пособие. Ч. 1. М., 2016. 76 с.

Таким образом, исследование показало, что в ООО «Альтэнерго» требуется серьезная реструктуризация всей системы внутрифирменного планирования. Необходимо разграничить следующие уровни планирования: стратегический, тактический, оперативный и бизнес-планирования.

В рамках стратегического планирования определить четко цели предприятия в соответствии с целями головного холдинга и корпорации, сформировать корпоративную и конкурентные стратегии, на их базе – функциональные стратегии[1].

По итогам проведенного исследования мы можем сделать вывод, что одной из ошибок в отечественной практике внутрифирменного планирования является попытка использования бизнес-плана в качестве совокупности стратегических и тактических внутрифирменных планов. Этому способствует важное преимущество бизнес-плана: он имеет четко заданную структуру, которая комплексно отражает все стороны реализации проекта. Во многом это объясняется тем, что при переходе отечественных предприятий на самостоятельное внутрифирменное планирование в 90-е годы отсутствовали соответствующие методики планирования. А бизнес-план, благодаря, своей четкой структуре, комплексной проработанности занял прочную позицию среди инструментов планирования на отечественных предприятиях. Однако бизнес-планирование не может заменить собой внутрифирменное планирование. Поэтому на предприятии необходимо сформировать полноценную систему внутрифирменного планирования как один из факторов повышения конкурентоспособности отечественных предприятий на современном этапе развития.

[1] Лопарева А.М. Бизнес-планирование : учебно-методический комплекс. М., 2015. 176 с.

Успенская Е.И.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Липецкий филиал
Uspenskaya E.I., Master student in Jurisprudence
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch

БИЗНЕС-ПЛАН, КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

BUSINESS PLAN AS THE BASIS FOR EFFECTIVE ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

Аннотация

В статье рассмотрены базовые основы формирования бизнес-планов, как основы деятельности организаций.

Abstract

The article deals with the basic foundations of the formation of the business plans as the basis for the activities of organizations.

Ключевые слова: бизнес-план, стратегическое планирование, стратегии, финансовые ресурсы, капиталы.
Keywords: business plan, strategic planning, strategy, financial resources, capital.

В связи с изменениями экономической ситуации в стране, руководители вынуждены прибегать к поиску моделей и форм планирования, для обеспечения максимальной эффективность принимаемых решений. Большая часть успеха бизнеса кроется в умении достигать поставленных целей, которые зависят от различных факторов.

За прошедшее десятилетие само понятие «бизнес-план» стало играть одну из главных ролей на мировой финансовой сфере в областях экономики, которые так или иначе связаны с осуществлением инвестиций и развитием предпринимательской деятельности. Понятие бизнес-план является прямым переводом английского выражения *«businessplan».* По своей сути он представляет собой детализированный документ, который разносторонне описывает:

- суть предпринимательской идеи или проекта;
- рыночную ситуацию;
- комплекс необходимых для продвижения маркетинговых мероприятий;
- необходимый и достаточный уровень финансирования;
- детализированный прогноз будущих финансовых потоков;
- уровень предпринимательского риска;
- вероятность положительной реализации проекта.

Таким образом, любая организация или индивидуальный предприниматель, желающие либо начать новую предпринимательскую деятельность, либо расширить или диверсифицировать имеющуюся должны иметь четкое представление обо всех ее аспектах.

Выделяют следующие основополагающие критерии, выступающие базисом при разработке любого бизнес-плана:

- детализированное описание услуги или товара, под которые разрабатывается проект;

- проведение разностороннего анализа финансовой и производственной деятельности хозяйствующего. Проведение подобного анализа позволяет выявить сильные и слабые стороны организаций;

- изучение актуальных финансово-кредитных механизмов, привлечены для реализации бизнес-плана.

Бизнес-план – уникальный инструмент, используемый в современной рыночной экономике во всех сферах деятельности. Без полного и ясного видения о возможностях развития предпринимательской деятельности представляется невозможным достичь успеха, как в обычной рыночной торговле, так и в случае выхода предприятия на рынок с новым продуктом или услугой. Для достижения определенных результатов необходимы разработки надежного плана действий.[1]

Бизнес-план позволяет идентифицировать трудности, с которыми столкнется предприятие, воплощая свои цели в неопределенной, изменчивой, конкурентной среде, сформулировать и обозначить способы решения этих проблем.

Бизнес-план охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой обычно ограничен одним или несколькими годами (часто корреспондирующими со сроками средне- и долгосрочных кредитов), позволяющей дать достаточно четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям. Таким образом, бизнес-план служит основой для формирования общегосударственной стратегии планирования.

Существует большое количество областей применения бизнес-плана. В первую очередь бизнес-план может использоваться при открытии нового бизнеса, новых направлений развития действующих предприятий, а так же спасении убыточного бизнеса, привлечении новых инвесторов и кредиторов. К тому же бизнес-план используется для рекламирования деятельности предприятия, доказательства результативности инвестиционных проектов.

Бизнес-план может разрабатываться как для внешнего использования, так и для внутреннего планирования. Бизнес-планы для внеш-

---

[1] Симонова Ю.А. Практические рекомендации по разработке бизнес-плана предприятия // Экономинфо. 2011. № 16. С. 80-84.

него использования служат инструментом для привлечения капитала, инвестиций, установления деловых контактов.

Бизнес-проект должен включать в себя ответы на все вопросы, которые могут возникнуть у инвестора, а потому необходимо включить в него максимально полезное количество информации, но при этом, не перенасытив его.

Грамотный бизнес-план может способствовать благоприятному и успешному выходу компании на рынок. При этом количество ошибок и величина потерь может быть сведена к минимуму, но - не к их отсутствию. На такой бизнес-проект возложен гораздо больше функций и задач, нежели на бизнес-план компании, уже имеющей свою историю на рынке.[1]

Все факторы, которые должны быть учтены при разработке бизнес-проекта можно разделить на внутренние и внешние и если внутренние находятся в компетенции руководства организации, то влиять непосредственно на внешние оно не может. Рискованность реализации проекта растет пропорционально увеличению неучтенных рисков (независимо от возможности их учета, так как даже представление об их наличии способно благоприятным образом отразиться на качестве принимаемых решений).

Грамотный бизнес-план может способствовать благоприятному и успешному выходу компании на рынок. При этом количество ошибок и величина потерь может быть сведена к минимуму, но - не к их отсутствию. На такой бизнес-проект возложен гораздо больше функций и задач, нежели на бизнес-план компании, уже имеющей свою историю на рынке.

Еще одной особенностью разработки бизнес-плана подобного рода является отсутствие накопленного капитала для ее реализации. Если, например, для компании, не первый год существующей на рынке, прибыль, накопленная за много лет, может быть вложена в новый бизнес-проект, то для вновь создаваемой организации вопрос капитала наиболее сложен.

Для потенциального инвестора важную роль играет возможность финансового соучастия предпринимателя, так как, при прочих равных условиях, ответственность последнего возрастает в связи с риском потери также и своих денежных средств.

Для того, чтобы избежать «подводных камней», уменьшить возможные риски, необходимо использовать положения, подходящие практически для любой области коммерческой деятельности.

---

[1] Т.Ю. Зудбинова. Бизнес-планирование: лучший способ предотвратить ошибки. Ростов н/Д: Феникс, 2014. С. 102.

Сегодня грамотный бизнес-план должен отвечать не только экономическим показателям эффективности, но и социальным потребностям общества, а также экологической безопасности функционирования. И если финансовые показатели в большей степени отвечают интересам собственников бизнеса, то последние два - для соблюдения норм, установленных законодательством. Соблюдение всего перечисленного вызывает меньше вопросов со стороны потенциальных инвесторов, а потому вероятность положительного заключения естественно повышается.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что бизнес-план представляет собой некую стратегию развития, включающую в себя экономически мотивированное и математически просчитанное предположение о перспективах деятельности предприятия в условиях рынка. Она показывает предварительно разработанную схему действий, способ ее реализации, ресурсы, необходимые для ее осуществления, а так же ее экономическую целесообразность.

Вследствие стремительного развития технологий и изменений, происходящих в рыночной среде, даже правильно составленный инвестиционный бизнес-план не может служить гарантом успеха. Предприятие должно более четко идентифицировать направление своего развития, а также выявить имеющиеся преимущества и недостатки. Именно поэтому бизнес-план является незаменимым инструментом управления.

Черкасова Ю.С.
ЧУ ВО «Московская Гуманитарно-Техническая Академия»,
Липецкий филиал

О НЕОБХОДИМОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Методы управления и подходы в планировании неоднократно меняются, в связи с экономическими реформами. В современной экономике, предрасположенной к быстрым изменениям, невозможно достичь положительного результата, если не планировать свои действия и не прогнозировать последствия.

Планирование - это структура развития объекта управления, построение программы и планов действия различной величины детализации на ближайшую и будущую перспективу. Процедура планирования предоставляет возможность проанализировать весь объём предстоящих операций в предпринимательской деятельности и просигнализировать о возможных сложностях.

Одним из главных факторов, определяющих успех внедряемого коммерческого предприятия, является умение предпринимателя

управлять производством. Занятие бизнесом требует много времени, денег и энергии. Поэтому, вначале всегда нужно взвесить все риски и оценить свои возможности.

Есть три составляющие, от которых зависит успешность бизнеса:

- исследование общего положения дел на данный момент;

- установка цели, которую необходимо достичь;

- постоянное усовершенствование производства, во избежание тенденций к спаду продаж.

Эти критерии помогут реализовать бизнес-план. Планирование охватывает разработку целей и задач, прогнозирование возможных перспектив, оценку экономического состояния, а так же включает анализ сегментов рынка, информацию о конкурентах, сильных и слабых сторонах производственной активности. К тому же проект позволяет продемонстрировать ожидаемую прибыльность, что станет хорошей возможностью для привлечения потенциальных финансовых партнёров.

Как правило, бизнес-проект составляют:

- Для внутреннего обращения. В такой план включены все сильные и слабые стороны производства. Он служит постоянным инструментом управления.

- Для внешнего обращения. В этом случае бизнес-план используется для привлечения инвесторов и отражает самые выгодные для них предложения.

Правильно будет начать с написания проекта для внутреннего использования. При его разработке могут подниматься вопросы, которые, возможно, не будут затронуты в плане для внешнего обращения.

Посредством планирования возможно:

- определить ёмкость рынка;

- рассчитать затраты, сравнить цены и предположить вероятную прибыль;

- обнаружить возможные препятствия для внедрения нового продукта на начальной стадии его реализации;

- найти способы повышения эффективности производственной деятельности;

- точно рассчитать ресурсы и затраты необходимые для успешной реализации бизнеса;

- осуществлять непрерывный контроль обстановки на производстве.

Стандартной конфигурации бизнес-плана не представлено, но во всех моментах он должен вмещать в себя характерные данные, необходимые для нацеленности на финансирование предприятия.

В независимости от поля деятельности и характера фирмы, планирование должно включать очередь стандартных этапов, которые обязательно нужно пошагово пройти:

1. Определить цели создания бизнес-проекта. Обычно, необходимость планирования определяется при выявлении проблем, которые должен разрешить бизнес-план.

2. Точно обусловить для кого составлен бизнес-план. Следует решить направлен проект на внутреннее пользование или же он написан для привлечения инвесторов.

3. Необходимо собрать всю нужную информацию для написания плана. На этом этапе важно найти источники для разработки идеи и создать стартовый багаж информации для того, чтобы начать реализовывать план действий.

Для составления эффективного бизнес-плана необходимо включить в него следующие разделы:

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Описание предприятия и отрасли
4. Описание продукции (услуг)
5. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)
6. Производственный план
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Риски и гарантии
10. Приложения

Для каждого нового проекта должен составляться свой индивидуальный бизнес-план, где ясно выстроена очерёдность действий. В бизнес-план необходимо включить все технические и экономические сведения, параметры связей с поставщиками и компаньонами по бизнесу, указать расчеты по проектированию и строительству, показатели по производству новой продукции. Его так же можно использовать для реализации бизнес-идей новых направлений отрасли организации.

Необходимость планирования однозначна, так как план предусматривает поиск альтернативных рынков сбыта при спаде производства и потребления, что приводит к повышению экономического положения организации. При наличии бизнес-плана, каждый предприниматель сможет правильно рассчитать все затраты для осуществления производственной деятельности. Планирование позволяет выявить всевозможные проблемы и найти правильный ход решения.

Идеальным вариантом будет наличие двух бизнес-планов – долгосрочного, с описанием дальнейших перспектив развития компании, и краткосрочного, излагающий цели и способы их достижения на настоящее время. Неотъемлемой частью бизнес-планирования является прогнозирование возможных рисков и понимание того, на какие доходы можно рассчитывать в случае возникновения угрозы для жизни предприятия.

Грамотно разработанный бизнес-план даёт возможность поддержать и обеспечить производственную активность, привести показатели выпускаемых товаров и услуг к максимально высоким индексам.

В современной экономике бизнес-планирование играет важнейшую роль при определении стратегии ведения бизнеса на микро- и макроуровне. Оно дает возможность получить широкую информационную базу для регулирования собственного производства и помогает выявить наиболее реалистичную стратегию осуществления поставленных целей.

Яковлева А.И.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Широкова О.В., к.э.н., доц.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Планирование – один из немаловажных факторов построения собственного бизнеса. В случае, если начинающий предприниматель, после оценки своей бизнес – идеи, основательно подойдет к составлению бизнес – плана, то с наименьшим количеством препятствий и проблем столкнется в процессе реализации ее на рынке предлагаемых товаров или услуг.[1]

Финансовое планирование должно быть целевым, оперативным, реальным, управленческим, коллективным, регламентированным, сплошным, комплексным, непрерывным, сбалансированным, прозрачным для руководства процессом.

В первую очередь необходимо дать определение бизнес – плану. Итак, бизнес план - экономически грамотная и структурированная программа для эффективного управления предприятия, в которой описаны основные бизнес – процессы компании и среда, в которой бизнес будет развиваться. Вас заинтересует предпринимательский опыт.[2]

Финансовое планирование — процесс важный, нужный и ответственный, поэтому нельзя подходить к нему формально.

Затраты на осуществление финансового планирования не должны перекрывать эффект от него.

---

[1] Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2011. 812 с.

[2] Некрасова Е.А Экономика фирмы: Учебное пособие. Издательство, 2014. 270с.

В ходе планирования необходимо делать выводы относительно причин провалов в работе, учитывать эти факторы наряду с положительным опытом при составлении финансовых планов на очередной период.

Главной задачей бизнес – плана является демонстрация бизнес – идеи, сроки её реализации, возможные расходы и ожидаемая прибыль. Вторая задача бизнес – плана – реальное отражение бизнес – идеи с «плюсами и минусами» или расчет не только положительной стороны вопроса, но и развитие худших событий и действия в кризисных ситуациях. Таким образом, предпринимателю будет легче справляться с будущими финансовыми затруднениями. Третья задача бизнес – планирования – определение затрат. Предприниматель, который подойдет грамотно к составлению бизнес – плана увеличит цены примерно на 20 %, для случая, если цены и в самом деле поднимутся, либо, чтобы не «застали врасплох» неучтенные расходы.

Итак, структура грамотного бизнес – плана:

1. Бизнес – идея и обстоятельства ей воплощения в жизнь.

В данном разделе предприниматель должен указать, что именно он хочет сделать, каким образом он будет реализовывать свою бизнес – идею на определённом рынке и какие обстоятельства будут благоприятствовать продвижению бизнес – идеи.[1]

2. Определение качества и характеристик продукции или услуг.

В разделе качеств и характеристик продукции или услуг необходимо указать, чем предприниматель собирается торговать (товар или услуги), какие качества и характеристики будут привлекать внимание потенциальных потребителей и отличать от конкурентов, почему потребитель должен приобрести товар или услугу именно у данной организации?

3. Доходы и расходы.

В данном разделе пункте предприниматель должен грамотно высчитать ожидаемую прибыль, и рассчитать возможные расходы, прибавляя к общей цене примерно 15-20% расходов на неучтенные траты или предсказывая увеличение цен.

Нельзя составлять финансовый план таким образом, чтобы в соответствии с ним компания не имела запаса денежных средств. В таких случаях говорят: «Распланировал до нуля». А это может привести к тому, что любое форс-мажорное обстоятельство, любой незапланированный платеж или задержка поступлений может привести не только к краху такого финансового плана, но и — без преувеличения — к краху даже самой компании. Хоть это тоже нелегко, но выгодно вло-

[1] Буров В.П., Ломакин А.Л., Морошкин В.А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учеб. пособие. М., 2009. 192 с.

жить избыточные денежные средства все же значительно легче, чем найти, пусть и на небольшой срок, недостающие.

4. Пошаговые действия для реализации бизнес-идеи.

Пошаговый алгоритм действий дает возможность четкого продвижения бизнес-идеи на рынок товаров или услуг. К примеру, первым шагом предпринимателя может стать регистрация как ИП. Второй шаг – аренда помещения и т.д.

Не удивительно, что при таком раскладе составлению бизнес-плана уделяется существенное внимание и много усилий. Очень часто на его грамотное «приготовление» требуется работа ни одного сотрудника из экономической, юридической и рекламной отрасли. Человеку, которому ни разу не приходилось сталкиваться с его составлением задача может показаться трудно разрешимой или неразрешимой вовсе. Для начинающего предпринимателя будет разумным выходом обратиться к специалистам за помощью в составлении бизнес плана, или к успешным коллегам – предпринимателям. Таким образом, бизнес – план предприятия будет органичным и грамотно составленным, что будет являться основой успешного и процветающего бизнеса.[1]

В заключении хотелось бы добавить о том, что бизнес-план – это фактически визитная карточка любой компании, ее лицо, говорящее значительно лучше самих руководителей. Бизнес-план необходим и при получении кредита. Несмотря на то, что сегодня кредит малому и среднему бизнесу получить значительно проще, нежели еще несколько лет назад, выдаются они по-прежнему только в том случае, если вы сможете заинтересовать банк, убедить его в перспективности вашего бизнеса, гарантировать его успех. В этом случае бизнес-план играет незаменимую роль. Пускай, пока производство еще не запущено, но если банковские работники увидят, что это не изобретение вечного двигателя, а скажем производство модной, недорогой и стильной одежды для молодежи из тканей отечественных производителей, то можно с уверенностью рассчитывать на получение кредита.

[1] Правительство России. [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/docs/18849/ (дата обращения: 19. 02.2016).

5. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ: КРИЗИС ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ

Андриянова А.А.,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Особенности управления компанией в условиях кризиса

«Krisis» (с греч.) - решение, поворотный пункт или исход. Экономический кризис в компании означает тяжёлое финансовое положение, которое характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей (коэффициентов): платёжеспособности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости и других.

Каждый кризис по-своему внезапен. Что касается недавних кризисов, россияне столкнулись с этой проблемой в 1998-м, а позднее и в 2008 году. Однако, не успев оправиться от последствий финансового кризиса 2008 года, им пришлось вновь столкнуться с новой волной финансовых неурядиц. Состояние экономики начало резко ухудшаться уже в 2014 году, и было вызвано, в основном, санкциями западных стран и Америки, последовавшими за событиями в Украине и присоединением Крыма.

Любая существующая коммерческая организация должна понимать, что кризис может возникнуть в любой момент. Принимая особо важные для компании решения нельзя быть уверенным на 100% в конечном результате этих решений, ведь достаточно часто даже важные решения люди принимают, пользуясь незначительными, неважными или прямо недостоверными знаниями.

Отсюда вытекают следующие вопросы: как же управлять компанией в условиях финансового или экономического кризиса? И почему так важно рассматривать это управление?

Необходимо создавать бизнес-план с дальнейшим стратегическим действием в неблагоприятные для компании времена.

И, конечно же, вся деятельность предприятий направлена, в первую очередь, на удовлетворения потребностей общества. Ведь без удовлетворенного клиента невозможен высокий или стабильный уровень доходов. Не стоит откладывать рассмотрение проблем кризиса в «долгий ящик». Последствия могут оказаться необратимыми.

Кризис можно сравнить с неким отбором, где «выживают» лишь компании с сильным, эрудированным и способным абстрагироваться к различным ситуациям лидером.

Как показывает статистика, в настоящее время значительно увеличилось число компаний, приближающихся к банкротству, следствие которого — полное или частичное прекращение деятельности. Оба варианта, как правило, связаны с проблемами в финансовой сфере. Из этого следует только один вывод: в нашей стране наблюдается нестабильная ситуация и многим бизнесменам нужно быть предельно внимательными при решении своих финансовых вопросов. Необходимо понимать всю серьезность данной проблемы и ее последствия, принимать меры, дабы избежать негативного влияния.

Самое неудачное, что может сделать компания, это воспользоваться кризисом в стране для своей собственной выгоды. Повышение цен на продукты может привести лишь к тому, что возмущенный клиент прекратит на время покупать продукцию данной фирмы. Также он может перейти к фирме - конкуренту из-за своих принципов. Пользуясь нестабильной ситуацией в стране предприниматель, в первую очередь, должен помнить, что это временно, а потеря клиентов скажется на дальнейшем их развитии.

После кризиса 1998 года исчезли многие компания, названия которых всем знакомы. Это такие банки, как «Российский кредит», «МЕНАТЕП», «Инкомбанк» и так далее. Другими словами, из компаний, стартовавших в 1991 году, действительно остались единицы - не более 4-5%. Но, что касается действительных на данный момент компаний, устоявших в условиях кризиса, они добились больших успехов. Это «Альфа-банк», «Русский стандарт», «Samsung».

Несмотря на кризис, который затрудняет, а порой и приостанавливает деятельность многих коммерческих организаций, существуют такие умелые руководители, которые смогли не только пережить кризис, но и вывести свою компанию на новый усовершенствованный уровень.

Особо хотелось бы отметить предприимчивость и находчивость бизнес предпринимателя Андрея Трубникова. В условиях кризиса он смог не только «удержаться», но разбогатеть и полюбиться многим своим покупателям. Все началось в 1998 году. Имея стартовый капитал всего $5 тыс., Трубников вместе с компаньоном - сирийцем купил у московского НИИ "Бытхим" формулу геля для мытья посуды. Формула оказалась простейшей — всего из четырех компонентов. Вложив еще $5 тыс., Трубников и сириец приобрели оборудование для выдувания пластиковых бутылок. Сам гель с незатейливым названием "Волшебница" готовили вручную в обычных котлах. Производственной площадкой служило арендованное помещение площадью 30 кв. м на химзаводе "Флаво синтек".

Впрочем, предприятие оказалось не таким уж и безнадежным: через пару лет компания "Фратти НВ" уже арендовала цех и, вдобавок к "Волшебнице", стала выпускать шампунь "Русское поле". В 2002 году

Андрей за $200 тыс. продал свою долю во "Фратти НВ" и открыл компанию "Первое решение". Он купил оборудование за $15 тыс. и арендовал площадку в Люберцах. На запуск первого продукта ушел целый год. Созданный по наитию бренд «Бабушка Агафья» вдруг стал настоящим хитом. Обычная продукция без каких-либо выдающихся свойств, но осененная образом сибирской старушки-травницы, вдруг стала пользоваться огромным спросом.

Хочется узнать, в чем же секрет такого успеха? «Натура Сиберика» – органическая косметика с сертификатами уважаемых в «зеленом мире» международных организаций вроде ICEA, ECOCERT, COSMOS, STANGART, BDINH – и при этом шокирующе дешевая: 100-300 рублей за одно средство. А ведь принято считать: чем «органичнее продукт», тем дороже.

Сейчас продукцию компании Андрея Трубникова «Первое решение» можно встретить практически в каждом магазине — и в ларьке в райцентре, и в крупном столичном супермаркете. К шампуням добавились бальзамы, кремы, скрабы, маски, масла, настои, средства для бани, мыло ручной работы, пены и соли для ванн, растительные сыворотки.

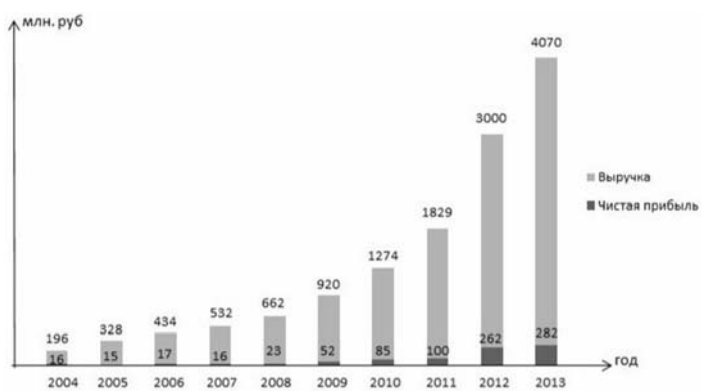


Рисунок 1 – Финансовые показатели компании «ПЕРВОЕ РЕШЕНИЕ»

К методам этого бизнес предпринимателя можно отнести следующее: а) не проводить исследования;

б) не сегментировать потребителей;

в) не следовать диктуемой рынком политике в соотношении цена–качество;

г) не давать рекламу.

Вместо этого нужно общаться непосредственно с потребителем, изучая его психологию «на местах», и не жалеть сил, времени и денег

на дизайн. Достаточно большое внимание они уделяют упаковке и не только потому, что она заставляет человека взять товар в руки. Упаковка – это послание покупателю. Образ бабушки, цветовая гамма, текст должны говорить ему об их заботе.

Большинство людей считает, что кризис - не лучшее время для начала нового бизнеса. Однако, потеря средств к существованию заставляет людей искать новые пути заработка. Как ни странно, многие успешные мировые компании получили быстрый старт именно в кризисных условиях.

Каждый бизнесмен сталкивался с кризисными условиями и находил уникальные пути их преодоления. Стандартных антикризисных схем не существует. Многое зависит от предпринимательской деятельности, личностных качеств, жизненных обстоятельств и многих других факторов.

Алтухова Д.Е.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

Проблемы правового регулирования молодежной политики в области занятости

Проблема занятости молодежи приобретает новые свойства в условиях рыночных отношений. Вопросы трудоустройства чрезвычайно значимы для молодых людей, однако, реализовать свои потребности в профессиональной сфере удается далеко не каждому. В этой связи возникает необходимость прописать в законе некоторые нормативы государственного регулирования занятости молодежи. Если раньше при учреждениях профессионального образования в России работали службы, отвечающие за трудоустройство выпускников, то в настоящее время выпускники вынуждены заниматься поиском работы самостоятельно. Возникает потребность в установлении новых взаимовыгодных отношений между образовательными учреждениями, работодателями и органами власти для решения проблем трудоустройства молодежи.

Конституцией и Законами Российской Федерации определен и законодательно обоснован весь комплекс действий молодежи и всех участников, осуществляющих руководство государственной молодежной политикой (далее ГМП), законодательно определен круг лиц,

в отношении которых должна проводиться государственная молодежная политика.

Современная модель государственной молодежной политики в Российской Федерации формировалась с начала 90-х годов. Впервые осуществление целостной ГМП в России было признано одним из приоритетных направлений социально-экономической политики государства Указом Президента России от 16 сентября 1992 г. № 1075 «О первоочередных мерах в области государственной молодежной политики» (с изменениями от 12 апреля 1999 года). В соответствии с этим указом в состав целостной государственной молодежной политики вошли следующие направления:

1. Обеспечение соблюдения прав молодых граждан, установление для них гарантий в сфере труда и занятости, содействие их предпринимательской деятельности;

2. Создание условий, направленных на физическое и духовное развитие молодежи, предоставление молодым гражданам гарантированного минимума социальных услуг;

3. Осуществление поддержки молодой семьи, талантливой молодежи, молодежных объединений;

4. Содействие международным молодежным обменам.

Серьезные проблемы для формирования теории правового регулирования государственной молодежной политики создает отсутствие законодательного определения на уровне федерального законодательства термина «молодежь» и образованных на его основе словосочетаний.

Согласно социологическому словарю молодежь – социально-демографическая группа, переживающая период становления социальной зрелости, вхождения в мир взрослых, адаптации к нему и будущего его обновления [1, с. 256]. К началу XXI века в молодежной среде произошли настолько заметные демографические изменения, что они, как никакой другой показатель, четко характеризуют положение российской молодежи в обществе. Общая ее численность к настоящему времени составляет более 32 млн. человек, или 22% населения страны.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в декабре 2014 г. составила 75,4 млн. человек, или 53% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,4 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,0 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в декабре 2014 г. составил 5,3% (без исключения сезонного фактора). Уровень занятости населения (отношение числен-

ности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в декабре 2014 г. составил 65,2%.

Термина «государственная молодежная политика» Конституция РФ не содержит, однако он присутствует в иных федеральных законодательных актах, в частности в Федеральном законе Российской

Федерации от 28 июня 1995 г. № 98-ФЗ «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений». Преамбула данного Закона гласит: «Приоритеты государственной молодежной политики определяются Президентом Российской Федерации в соответствии с федеральными законами».

Основным нормативно-правовым актом в сфере занятости является закон РФ «О занятости населения в РФ» от 19 апреля 1991 г №1032-1. Данный документ определяет правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан на труд и социальную защиту от безработицы.

Проект Федерального закона «Об основах государственной молодежной политики в Российской Федерации» был разработан в 1999 г. (принят Государственной Думой в октябре и утвержден Советом Федерации в ноябре 1999 г.; 25 ноября 1999 г. на закон наложено вето Президента Российской Федерации, которое не было преодолено в июле 2000 г. новым составом Государственной Думы Федерального Собрания РФ).

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, молодежной политике посвящен отдельный раздел. В соответствии с Концепцией, государственную молодежную политику следует рассматривать как самостоятельное направление деятельности государства, предусматривающее формирование необходимых социальных условий инновационного развития страны, реализуемое на основе активного взаимодействия с институтами гражданского общества, общественными объединениями и молодежными организациями.

Достижение поставленной цели предполагается осуществить за счет решения следующих задач:

-вовлечение молодежи в социальную практику и ее информирование о потенциальных возможностях саморазвития, обеспечение поддержки научной, творческой и предпринимательской активности молодежи;

-формирование целостной системы поддержки обладающей лидерскими навыками, инициативной и талантливой молодежи;

-гражданское образование и патриотическое воспитание молодежи, содействие формированию правовых, культурных и нравственных ценностей среди молодежи.

Концепция Федеральной целевой программы (ФЦП) «Молодежь России» на 2011–2015 годы была разработана в соответствии со Стратегией государственной молодежной политики в Российской Федерации и с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, и призвана решить целый ряд ключевых проблем, требующих системного решения.

В настоящий момент анализ законодательства и подзаконного нормативно-правового регулирования выявляет ряд проблем в области правового регулирования государственной молодежной политики в области занятости. Сегодня российский рынок труда, испытывая на себе тяготы становления и развития, все еще находится в деформированном состоянии, в состоянии рассогласованности между спросом и предложением рабочей силы по всем направлениям его функционирования(объему, структуре и качеству рабочей силы). Одним из главных путей решения этой проблемы является разработка и осуществление комплекса организационных, нормативно-правовых и экономических мер регулирования молодежной занятости.

Молодежь, с одной стороны, в соответствии с такими ее характеристиками как активность, адаптивность является наиболее перспективной и мобильной частью экономически активного населения, а с другой стороны, наиболее уязвимой и незащищенной на рынке труда, в силу отсутствия профессионального и жизненного опыта, необходимых навыков и компетенций. Издержки механизма формирования продуктивной занятости ведут к появлению избыточной молодежной безработицы. Поэтому должны быть разработаны и приняты основные меры по модернизации молодежной политики в части законодательного обеспечения.

1. Принять Федеральный закон «Об основах молодежной политики в РФ».

2. Привести Стратегию государственной молодежной политики в соответствие с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ.

3. Создать системы государственного заказа, распределения и социальных гарантий для молодых специалистов.

Таким образом, молодежь на рынке труда представляет собой достаточно уязвимую категорию граждан, вопросы контролирования и помощи которой являются вопросами государственной политики. Разумеется, все пути выхода из сложившейся кризисной ситуации на молодежном рынке труда наталкиваются на препятствия в социальной, экономической, правовой, политической сферах нашей жизни, поэтому все меры должны приниматься комплексно.

Астафьева А.А., Сирота Э.Б.
Сибирский институт управления - филиал РАНХиГС
Научный руководитель - Гурунян Т.В.,к.э.н., доц.

Проблемы регулирования банкротства страховых организаций в условиях экономической нестабильности

Финансово-правовой аспект банкротства страховых организаций имеет значительную роль в современных условиях развития российской экономики. Снижение платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости значительного числа страховых организаций вызывает введения процедур банкротства и отзыва у них лицензий и значительный рост неисполнения обязательств. Страховые компании для поддержки государства выполняют различные функции финансовой и социальной поддержки, также принимают на себя риски, банкротство юридических и физических лиц является фактором возможности экономического роста, и экономической безопасности государства, что требует принятия определенных мер.[1] Исследования банкротства страховых организаций с финансовой и правовой позиции обусловлены недостаточной разработкой данной проблемы. В настоящее время она рассматривалась лишь в отдельных положениях экономической характеристики финансовой устойчивости страховщиков и в отдельных вопросах института банкротства. Комплекс исследований банкротства страховых организаций позволят выявить проблемы в нормативном регулировании деятельности страховщиков, а также разработать экономические меры преодоления финансовых затруднений, чтобы предотвратить банкротство страховых предпринимательских структур. Научная новизна исследования состоит в представление комплексного изучения финансовых и правовых проблем, которые возникают в процессе функционирования российских страховых компаний, влекущих их банкротство в ходе систематизации которых были выработаны направления их преодоления для обеспечения устойчивого развития страхового рынка в России. Обобщение правовых норм законодательства и разработка экономических мер предупреждения несостоятельности, влекущей банкротство страховых организаций в России. Для реализации указанной цели поставлены такие задачи, как институциональный анализ динамики развития страхового рынка России с позиции влияния на него страховых компаний-банкротов; выявление финансово-правовых причин банкротства российских страховщиков; систематизация норматив-

[1] Хитрова Е. М. Особенности развития региональных страховых рынков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 132–133.

ных изменений российского законодательства о банкротстве страховых компаний; развитие превентивных антикризисных мер управления страховыми организациями для предотвращения их банкротства на основе диагностики кризисных ситуаций, внедрения мер пруденциального надзора и финансового оздоровления. Практическая значимость исследования обусловлена высокой степенью неопределенности развития страхового рынка России на современном этапе из-за роста числа страховых организаций-банкротов. Можно полагать, что предложенные меры финансово-правового характера укрепляют финансовую устойчивость страховщиков, что снижает вероятность банкротства. Страховой рынок в России в настоящее время находится в сложной ситуации, что обусловлено рядом внешних и внутренних причин объективного и субъективного характера. С одной стороны, ухудшение макроэкономической ситуации в стране в первую очередь сказалось на снижении покупательной способности населения, объемах кредитования и активности финансового рынка, что в некоторой степени объясняет сокращение темпов прироста страховых взносов, приостановка роста страхового рынка и ухудшение финансовых результатов страховщиков. К мерам по предупреждению банкротства страховой организации следует отнести: оказание финансовой помощи финансовой организации ее участниками и иными лицами; увеличение размера уставного капитала финансовой организации и ее средств; изменение структуры активов и пассивов организации; реорганизацию организации и другие меры, которые не запрещены законодательством. [1]

Министерство финансов РФ, разрабатывают поправки к Закону РФ «Об организации страхового дела в РФ», которые, на наш взгляд, носят весьма спорный характер. Так, неоднозначны последние поправки, сформулированные Минфином РФ, касающиеся солидарной ответственности учредителей и акционеров в случае банкротства страховой компании.. Отметим, что в настоящее время обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций является областью государственного регулирования, мегарегулятором которой с 1 сентября 2013 года по 2 марта 2014 года выступала Служба Банка России по финансовым рынкам, а с 3 марта 2014 года — Департамент страхового рынка Банка России, которые уже начали активную работу по совершенствованию инструментария по надзору за страховыми компаниями. В частности, были внедрены: ежемесячный мониторинг отчетности крупных страховых компаний;

[1] Галстян А.Ш., Шиянова А.А., Минаков В.Ф. Моделирование стратегического развития рынка страхования в России: проблемы и пути их решения // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 2 (41). С. 256-260.

запросы документов, подтверждающих инвестиции на не отчётные даты; создание к концу 2014 года института кураторства для дополнительного надзора за системообразующими страховщиками. Все это повышает вероятность раннего выявления и предупреждения вероятности банкротств, вызванных финансовыми затруднениями страховых компаний, и несколько ограничивает возникновение на рынке страховых финансовых пирамид и недобросовестных банкротств. Однако, эти меры являются внешними для самих страховщиков, в то время как внутренние механизмы предупреждения риска банкротства практически не имеют своего развития. На наш взгляд, в настоящее время одним из наиболее эффективных и универсальных инструментов антикризисного управления страховыми организациями является диагностика кризисных ситуаций, которая призвана идентифицировать экономическое состояние и признаки дисфункций, имеющих место в финансово экономической деятельности субъекта. Под диагностикой кризисных ситуаций нами понимается систематический мониторинг, комплексный анализ с последующей оценкой экономического состояния и отдельных результатов финансовой деятельности страховщика в целях своевременного выявления признаков несостоятельности, угрозы риска банкротства и выработки адекватных мер по их устранению в процессе управления.

Крайне важно не допустить такого ужесточения условий работы российских страховщиков, которое приведет к монополизации отрасли. Новые нормативы нужно вводить постепенно и поэтапно, у страховщиков должно быть время для подготовки к переходу на новые условия работы. В противном случае концентрация страховых взносов у крупных страховщиков снизит эффективность российского страхового рынка и негативно отразится на страхователях.

Реализация указанных мер позволит повысить экономическую эффективность российского страхового рынка, капитализацию и качество активов страховщиков, создаст резерв для долгосрочных инвестиций в российскую экономику. Экономическая нестабильность в нашей стране и некоторые другие процессы вызывают у населения и бизнеса негативные ожидания. Прогноз на 2016 год от ведущих специалистов отрасли далеко не радужный, динамика последних месяцев наглядно показывает рост неплатежей в разных сферах. Многие страховые компании накапливают критическую массу задолженности по возмещениям ввиду падения доходов. Это ожидаемо может привести к началу необратимых процессов и к появлению признаков финансовой несостоятельности.

Горяинова Е.Ю.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

Пути повышения конкурентоспособности предприятия

В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов.

Высокая конкурентоспособность предприятия обусловливается удовлетворенностью и готовностью потребителей повторно приобрести продукцию этой фирмы, отсутствием претензий к предприятию со стороны общества, акционеров, партнеров, престижностью работы на данном предприятии.

Конкурентоспособность предприятия, будучи многогранным понятием, не только включает качественные и ценовые параметры промышленной продукции, но зависит от уровня менеджмента, сложившейся системы управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной составляющими его деятельности. Кроме того, на конкурентоспособность оказывает влияние конъюнктура, складывающаяся на том или ином рынке, степень конкуренции, испытываемая предприятием со стороны других участников рынка, техническая оснащенность, степень внедрения инноваций, мотивация и квалификация персонала, финансовая устойчивость.

При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает маркетинговая составляющая конкурентоспособности предприятия. Маркетинг ориентирован на выявление наиболее значимых потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценку перспективности сегментов рынка, разработку и претворение действенных стратегий по повышению конкурентоспособности.

Необходимым условием определения конкурентоспособности выступает наличие конкуренции. Конкуренция осуществляется на рынке — условном месте купли-продажи конкретного вида товара, заключения торговых сделок, которые осуществляются в определенных по интенсивности условиях конкуренции с соблюдением этических и правовых норм и правил.

Конкурентоспособность товара — способность отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Она определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, с другой стороны — ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. Кроме того, на конкурентоспособность влияют мода, продажный и послепродажный сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса.

Таким образом, конкурентоспособность товара — рыночная характеристика, совокупность его преимуществ на рынке, способствующих успешной реализации в успешной конкуренции. Данное понятие определяется системой технических, потребительских и экономических показателей: техническим уровнем продукции, функциональными, социальными, эстетическими и другими полезными свойствами, ценой покупки и затратами на потребление. Оценка проводится путем сравнения этих показателей с товаром-конкурентом, перспективными образцами и нормативами.

У разных авторов в определениях конкурентоспособности по значимости лидируют качество, полезность, соотношение «цена - качество», привлекательность, способность к реализации, умение выдерживать конкуренцию и т.д. Нам представляется, что конкурентоспособность — комплексный показатель товара, результат работы всех элементов маркетинга, обеспечивающий конкурентное преимущество на рынке.

Определение конкурентоспособности предприятия — более сложный процесс, который подразумевает способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания качества продукции на высоком уровне.

В основе формирования конкурентоспособности предприятия лежит система его конкурентных преимуществ. На базе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ предлагается осуществлять их классификацию по следующим признакам:

- отношение к системе,
- сфера возникновения преимущества,
- содержание фактора преимущества,
- время реализации преимущества,
- место реализации преимущества,
- вид получаемого конечного результата.

Классификация перечисленных конкурентных преимуществ с последующим их кодированием необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

Факторы конкурентного преимущества организации подразделяются на внешние (проявление которых в малой степени зависит от организации), и внутренние (почти целиком определяемые руководством организации).

К типовым конкурентным преимуществам относятся структурные, ресурсные, технические, управленческие, рыночные, эффективности.

В качестве индикаторов конкурентоспособности Т. Данько предлагает использовать также размер относительной доли рынка, величину издержек, отличительные свойства товаров, степень освоения передовых технологий, метод продаж, известность фирмы, ее имидж.

При всем многообразии трактовок конкурентоспособности предприятия можно выделить следующие характерные признаки:

1. Большинство авторов не всегда рассматривают понятие «конкурентоспособность предприятия» с точки зрения занимаемой им доли рынка и конкурентоспособности продукции.

2. Конкурентоспособность предприятия характеризует величину и эффективность использования всех его ресурсов.

3. Конкурентоспособность предприятия развивается во времени, изменения зависят как от внешних, так и от внутренних факторов.

4. Конкурентоспособность — относительный показатель. Базой для сравнения выступают аналогичные показатели конкурентоспособности предприятий-конкурентов либо идеальных эталонных предприятий.

5. Конкурентоспособность продукции и предприятия — взаимосвязанные понятия.

6. Конкурентоспособность — это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

7. Конкурентоспособность предприятия — это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

8. Конкурентоспособность предприятия показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности клиентов и по эффективности производственной деятельности.

9. Конкурентоспособность предприятия характеризует его привлекательность для инвестора.

10. На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние экологическая и социальная среда.

Конкурентоспособностью продукции можно и нужно управлять, поскольку она играет большую роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Моделирование показателей конкурентоспо-

собности проводится на стадии проектирования товара. Задача специалистов по маркетингу в этой части работы заключается в нахождении параметров качества, послепродажного обслуживания, сервиса, цены, которые обусловливают конкурентоспособность изделия, программируя его успех на рынке.

В основе обеспечения конкурентоспособности товара на рынке лежит соотношение качества, сервиса и цены. Конечно, причиной удачи или неудачи может быть влияние других факторов (рекламы, престижа марки и др.). Но конкурентоспособность закладывается на этапе проектирования и производства, поэтому ограниченно поддается влиянию маркетинга в ходе сбытовой деятельности.

Обеспечение конкурентоспособности — это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием разработки, изготовления, продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Как правило усилия направляются на достижение следующих целей:

- повышение качества;
- снижение издержек производства;
- повышение экономичности и оперативности послепродажного оборудования;
- стимулирование маркетинговых усилий.

Составляющие элементы конкурентоспособности являются многофакторными характеристиками, которые рассматриваются как самостоятельные объекты управления.

Особую роль в повышении конкурентоспособности играет стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия. Выделяют следующие основные стратегии:

- виолентная (силовая),
- патентная (нишевая),
- коммутантная (соединяющая),
- эксплерентная (пионерская).

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки. Преимущества в маркетинге — это конкурентное преимущество в товарах и услугах, которые в большей степени удовлетворяют потребителя, чем товары конкурента. Преимущество в издержках — это конкурентное преимущество, возникающее благодаря более низким производственным и маркетинговым затратам, чем затраты конкурентов, что позволяет компании снизить цены или использовать экономию на рекламу и распределение.

Фирма, добивающаяся преимуществ в маркетинге, в большей степени ориентирована на потребителя, чем фирма, стремящаяся к преимуществам в издержках, которая, однако, тоже не может игнорировать потребителей. Иначе преимущество окажется непрочным.

Маркетинговое преимущество на рынке в целом означает, что некоторые свойства товара или услуги данной компании предпочтительнее, чем у компании-конкурента. Обычно оно основано на уникальности продукта.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятий может быть рекомендована система обеспечения конкурентоспособности. В теории проблема обеспечения конкурентоспособности выпускаемых товаров рассматривается одновременно как структура и как процесс. Обеспечение конкурентоспособности как структура — это система, состоящая из внешнего окружения организации (вход, выход, связи с внешней средой, обратная связь) и ее внутренней структуры, нацеленной на обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров. Система обеспечения конкурентоспособности как процесс — это реализация взаимосвязанных научных подходов, принципов, методов, средств и мероприятий, разрабатываемых по всем функциям управления и стадиям жизненного цикла управляемых объектов и нацеленных на обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров.

При сравнительной оценке эффективности маркетинговой деятельности фирм-конкурентов (в целом по совокупности деятельности на всех рынках или относительно отдельных рынков) могут быть использованы следующие критерии, сгруппированные по элементам комплекса маркетинга.

1. Продукт: марка продукта; разнообразие номенклатуры (ассортимента) продуктов; интегральный показатель уровня качества продукта; качество упаковки; уровень предпродажной подготовки; уровень послепродажного обслуживания; рыночная доля; скорость изменения объема продаж).

2. Цена: уровень цен; гибкость ценовой политики; назначение цен на новые товары.

3. Распределение продукта: объем реализации по разным каналам сбыта; численный состав сотрудников сбытовых служб и торговых агентов; уровень их квалификации; эффективность работы каналов сбыта (соотношение объема реализации с затратами по созданию и функционированию отдельных каналов сбыта); использование инструментов прямого маркетинга.

4. Продвижение продукта (уровень рекламной деятельности) оценивается по следующим показателям: бюджет рекламной деятельности; виды рекламы; используемые СМИ; характеристика отдельных направлений рекламных кампаний; уровень и методы стимулирова-

ния сбыта (отдельно для работников сбытовых служб предприятия, торговых организаций и потребителей); использование персональной продажи (число привлекаемых торговых агентов, объем их продаж в общем объеме реализации, оплата и стимулирование их труда и т.п.); использование инструментов связей с общественностью (наличие специального подразделения или отдельных сотрудников, осуществляющих связь с общественностью, оплата и премирование их труда, используемые инструменты: презентации, пресс-релизы и т.п.).

Для достижения конкурентоспособности предприятия необходимо:

1) обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка. Под конкурентоспособностью товара подразумевается свойство товара, на основе которого данный товар превосходит в определенный момент времени по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя;

2) поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, а следовательно, и его подразделений, до уровня мировых производителей в данной отрасли. Этот показатель характеризует возможность успешной работы организации в будущем.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятие должно обладать определенным набором внутренних конкурентных преимуществ, количественную оценку факторов можно представить в следующем виде:

- конкурентоспособность изделия,
- финансовое состояние предприятия,
- эффективность маркетинговой деятельности,
- рентабельность продаж,
- имидж (марочный капитал) предприятия,
- эффективность менеджмента.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг — обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Дунская М.Э.
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Липецкий филиал
Подкутова С.Л., к.п.н., доцент

Dunskaya M.E., PhD in Economics, Assistant Professor
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Podkutova S.L., PhD, Associate Professor

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ КОЛЛЕКТИВОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

DEVELOPMENT MANAGEMENT ACTIVITY COLLECTIVES EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы организации эффективного управления персоналом на опыте Муниципального бюджетного образовательного учреждения Лицея № 66 (МБОУ Лицей № 66) г. Липецка.

Annotation

The article deals with the organization of an effective human resource management on the experience of the Municipal budgetary educational institution Lyceum №66 (MBOU lyceum №66) the city of Lipetsk.

Ключевые слова: образовательная организация; управление персоналом; обеспечение ресурсами; реализация принципов; производительность; мотивация.

Keywords: educational organization; personnel Management; resource security; implementation of the principles; performance; motivation.

Происходящие перемены в системе образования обусловлены объективной потребностью в изменениях, адекватных развитию общества и образовательной системы в целом. Требования к современному образованию и социальный заказ общества ставят образовательные организации перед необходимостью работать в режиме развития. Основным механизмом деятельности развивающейся образовательной организации является поиск и освоение инноваций, способствующих ее качественным изменениям.

Для успешного осуществления процесса модернизации система образования нуждается в специалистах, владеющих современными методами управления педагогическими коллективами, исследованиями и разработками, способными эффективно работать на рынке нововведений. В этой ситуации особенно важна профессиональная компетентность, в основе которой лежит личностное и профессиональное разви-

тие педагогов и управленцев. Процесс обновления образования организуется людьми. Следовательно, его проектирование, запуск и поддержка будут тем эффективней, в какой мере организаторы образовательной деятельности опираются на достижения науки и потребности общества. Любые преобразования в первую очередь связаны с людьми, в данном случае с группами людей, так называемыми педагогическими коллективами. Исследования показывают, что только в профессионально зрелом педагогическом коллективе, благодаря атмосфере сотрудничества и взаимопонимания, создаются условия для эффективной деятельности каждого из его членов, что способствует повышению качества предоставляемых образовательных услуг[1].

Управление персоналом является одним из важнейших направлений в стратегии современной образовательной организации, поскольку в современных условиях роль человека возрастает, и к его способностям, уровню знаний, и квалификации предъявляются все более высокие требования.

Управление персоналом в образовательной организации - это управленческая система особого типа, направленная на своевременное обеспечение организации персоналом и оптимальное его использование. В идеале управление персоналом - это создание организации, функционирующей по принципу сотрудничества, где оптимально совмещены стремление к индивидуальным, общеорганизационным и групповым целям.

Управление персоналом отвечает концепциям и методам, которые управляющему необходимо использовать при работе с персоналом. К основным методам управления персоналом относятся[2]:

1. Организационно-распорядительные методы - прямое воздействие, носящее директивный и обязательный характер. Эти методы основаны на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

2. Социально-психологические методы (мотивация, моральное поощрение, социальное планирование и т. п.).

3. Экономические методы - приемы и способы воздействия на исполнителей с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (зарплата, материальное стимулирование и т.д.).

Эффективность работы управленческого аппарата значительно повышается, когда руководство проявляет заботу о людях. Человеческий фактор должен постоянно учитываться в долговременных стратегиях развития любой организации, особенно образовательной.

---

[1]Горбунова Н.В. Внутришкольное управление: теории и опыты педагогических и управленческих инноваций. М., 2003.

[2]Галенко В.П. Управление персоналом и эффективность предприятий. СПб., 2004.

Установлено, что результаты труда во многом зависят от целого ряда факторов. Умение учитывать эти факторы и с их помощью целенаправленно воздействовать на отдельных работников поможет руководителю сформировать коллектив с едиными целями и задачами. Социологические исследования свидетельствуют о том, что если успех деятельности руководителя на 15 % зависит от его профессиональных знаний, то на 85 % - от умения моделировать и заглядывать вперед.

Наличие разнообразных форм и условий управления образовательной организацией есть, с одной стороны, свидетельство зрелости управляющей подсистемы учреждения, с другой - является дополнительным ресурсом её развития и повышения эффективности.

Рассмотрим политику управления персоналом на примере одной из образовательных организаций г. Липецка (МБОУ лицей № 66).

Управление персоналом лицея направлено на своевременное и качественное обеспечение ресурсами всех участков работы организации. Решение этой задачи предусматривает единый подход к управлению персоналом со стороны всего руководящего звена лицея. Единство подхода основывается на последовательной реализации следующих принципов[1]:

- принцип соответствия стратегии лицея;
- принцип взаимосвязи работ по управлению персоналом;
- принцип объективности оценки результативности и эффективности работы;
- принцип комплексного развития собственных кадров;
- принцип индивидуального подхода к развитию персонала;
- принцип избирательного и рационального подхода, проявляющегося в поддержке усилий наиболее приверженных и творческих сотрудников, в развитии потенциала сотрудников, обеспечивающих реализацию инноваций;
- принцип непрерывности в обучении и подготовке персонала;
- принцип уважения и доверия;
- принцип единства корпоративной культуры;
- принцип согласованности экономических и социальных интересов.

Основными формами, с помощью которых происходит включение педагогических работников в процесс управления образовательной организацией, являются следующие:

- участие учителей в формировании и развитии корпоративной культуры учреждения;
- делегирование сотрудникам полномочий при подготовке «событий» школьной жизни;
- работа педагогов во временных творческих группах;

[1]Поташник М.М. Управление качеством образования. М., 2000.

- включение педагогов в процесс самооценки учреждения;

- выстраивание «горизонтальной карьеры» учителя внутри образовательной организации;

- включение учителей в состав «резерва» на занятие руководящих должностей и направление их на обучение.

Одной из наиболее популярной формой включения учителей в управление образовательной организацией является принцип «делегирования полномочий и ответственности» от администрации отдельным учителям или их группам.

В рамках претворения принципа «делегирования полномочий» работникам представляется возможность определить и обозначить самим полномочия для всех участников процесса, заранее известна и степень их ответственности. При системном подходе к работе по включению учителей в управление организацией изначально определяются области, в которых подобное включение возможно и необходимо. Эти потенциальные сферы «управленческой» активности учителей должны быть известны не только членам администрации, но и объявлены всему педагогическому коллективу, для того чтобы каждый участник этого процесса мог оценить свои возможности по включению в эту работу и отчётливо понимал в ней свою роль.

К сожалению, в большинстве случаев такая практика носит эпизодический и фрагментарный характер и чаще обусловлена необходимостью подготовки не которых «событий» школьной жизни, которые по ряду причин не могут быть подготовлены при непосредственном участии администрации. В этом случае они охотно делятся «полномочиями» со своими учителями, в реальности не предоставляя таковых. Однако даже такая практика является важной и служит формированию у учителей чувства сопричастности к общему делу, к работе лицея. С её помощью многие учителя совершенствуют свои организаторские навыки, открывая и реализуя имеющийся у них потенциал.

Еще одна достаточно распространенная форма управления персоналом - участие учителей в самооценке образовательной организации. Она имеет две главные цели: получение объективной информации о состоянии лицея и разработку системы прогнозируемых изменений, направленных на развитие и предупреждение негативных явлений в школьной образовательной среде.

Основными объектами самооценки являются процесс (основной, обеспечивающий или вспомогательный, управленческий) и результаты образовательной деятельности школы. Повторение самооценки в рамках годичных циклов позволяет проводить сравнительный анализ состояния организации и определять эффективность работы в выбранных по итогам предыдущего цикла «областях для улучшения». Систематическое проведение самооценки организации группами с

участием педагогов обеспечивает положительную динамику оценки деятельности учреждения и приводит к консолидации мнений членов педагогического коллектива о деятельности лицея в целом. В этом случае самооценка становится не просто одним из механизмов управления, но и значимым условием его развития.

Для систематической реализации принципов в управлении персоналом лицея выполняются следующие направления работ:

1. Планирование мероприятий по работе с персоналом

Планирование мероприятий по работе с персоналом разрабатывается на определенный период кадровой службой на основе потребности и запросов руководителей подразделений, служб. Форма плана принимается Административным советом. В структуру плана входят все приоритетные направления кадровой политики организации.

2. Поиск и отбор персонала (принципы отбора и оценки кандидатов)

Руководители подразделений определяют четкие требования к кандидатам на работу и критерии отбора. Отбор персонала подразделения производится на основе их квалификации и профессионального опыта с приоритетной оценкой их ценностных ориентации и личностного потенциала.

3. Адаптация сотрудников. Это процесс вхождения нового работника в организацию, включающий усвоение работником норм и правил, по которым живет организация, вхождение в коллектив, принятие установленных норм взаимоотношений, овладение новым работником системой профессиональных знаний и навыков и эффективное их применение на практике.

4. Организация наставничества. Работникам, не имеющим достаточного опыта работы по специальности (менее 1 года), молодым специалистам (выпускникам высших и средних специальных учебных заведений) назначается наставник из числа опытных сотрудников. Наставник оказывает новому сотруднику необходимую помощь в решении производственных задач; оценивает вхождение в должность, проводит промежуточный контроль.

5. Оценка уровня квалификации персонала. К оценке уровня квалификации персонала привлекаются руководители служб и подразделений в качестве экспертов. Оценка осуществляется по специально разработанным методикам. Результатом оценки является решение о соответствии работника занимаемой им должности и индивидуальная программа развития работника на конкретный срок. Индивидуальная программа работника согласовывается с руководителем службы или подразделения и утверждается директором. Оценка уровня квалификации персонала служит инструментом стимулирования профессионального и должностного развития персонала и носит плановый характер.

6. Организация обучения и развития сотрудников. Организацией и координацией процесса обучения и развития сотрудников занимаются ответственные члены администрации. Обучение работников прогимназии осуществляется на основании потребности в обучении представленных в заявках руководителей служб и подразделений лицея и по результатам оценки уровня квалификации персонала. Обучение работников лицея носит плановый характер.

7. Формирование кадрового резерва.

Вышеизложенный подход к управлению персоналом лицея № 66 даёт ощутимые результаты. Сегодняшний кадровый состав лицея выглядит следующим образом[1]:

- 5% учителей имеет высшую квалификационную категорию;
- 2 педагога имеют звание "Заслуженный учитель РФ";
- 13 – награждены нагрудным знаком "Почетный работник общего образования РФ";
- 10 – отличник народного просвещения;
- 5 –награждены Почетной грамотой МО РФ;
- 2 педагога являются лауреатами премии имени К.А. Москаленко;
- 2 - лауреатами премии имени С.А. Шмакова;
- директор лицея награждена Почетным знаком "За заслуги перед городом Липецком";
- 6 учителей являются победителями приоритетного национального проекта "Образование";
- 81% педагогов лицея прошли различные курсы по переподготовке и повышению квалификации педагогических кадров.

Таким образом, мы видим, что управление персоналом - это сложный и многогранный процесс, требующий знаний и навыков, и занимает ведущее место в системе управления предприятием. Сегодня само отношение к управлению персоналом существенно изменилось. Производительность, мотивация и творческий потенциал персонала являются важнейшими конкурентными преимуществами, которые во многом определяют успех стратегии, направленной на эффективность любой организации.

Еще в древности философы говорили о том, что «искусство управления людьми - самое трудное и высокое из всех искусств»[2]. Эта истина справедлива была во все времена и актуальна в настоящее время для системы образования.

---

[1] Самоанализ деятельности учреждения МБОУ Лицей № 66 г. Липецка http://liceum66.ru

[2]Третьяков П.И. Оперативное управление качеством образования в школе. М., 2004.

Кирсанова В.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Пивоварова О.В., преп.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кризисные явления, происходящие в настоящее время в экономике мира и экономике России, создают условия высокой степени неопределенности и риска, в которых современным предприятиям необходимо сохранить свой статус. По причине высокой зависимости российского финансового рынка от инвестиций нерезидентов процесс выведения капитала стал основной причиной для появления кредитных, процентных и рыночных рисков, относящихся к деятельности резидентов. Данное положение дел ставит в непростое финансовое положение значительную часть предприятий, что обуславливает необходимость применения современных инструментов эффективного управления собственностью. Соответственно, несомненно актуальным становится процесс реструктуризации как один из механизмов антикризисного управления.

Реструктуризация – комплексная процедура совершенствования бизнеса, позволяющая достичь различных целей. В настоящее время она чаще всего применяется в отношении предприятий, которые находятся в кризисной ситуации и нуждаются в финансовом оздоровлении, создании условий для эффективного функционирования в долгосрочной перспективе[1].

Кризис предприятий обусловлен несоответствием его финансово-хозяйственных параметров и параметров окружающей среды. При этом факторы, являющиеся причиной кризиса можно разделить на две группы: внешние (те, что не зависят от деятельности компании) и внутренние (те, что зависят от деятельности компании).

В развитых странах выработан определенный перечень индикаторов, позволяющих вовремя распознать симптомы кризиса[2]:

- в сфере финансовых ресурсов - ставка доходности собственного капитала, ставка доходности инвестированного капитала, коэффициент прибыльности, ликвидность, точка нулевой прибыли;

- в области сбыта - степень освоения рынка, динамика поступления заявок на продукцию, эластичность цен, соблюдение сроков реализации продукции, уровень действенности рекламы;

---

[1] Кузьмина М.И., Мерзликина Г.С. Реструктуризация в системе антикризисного управления // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2011. №2. С.19.

[2] Белых Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятия: учеб. пособие для вузов. М., 2001. 399 с.

- в сфере материально-технического снабжения - материалоемкость и оборачиваемость ТМЗ, длительность их хранения на складе, задержки в поставках основных и вспомогательных материалов, доля некачественных материалов;

- в трудовой сфере - интенсивность, производительность труда, уровень текучести кадров, возрастная, общеобразовательная и квалификационная структура.

Таким образом, можно сделать вывод, что кризисные явления обладают двойственной природой, что обуславливает в свою очередь наличие не только разрушительной, но и созидательной силы, позволяющей предприятию эволюционировать и развивать свой функциональный потенциал. Залогом успеха в таких условиях неопределенности развития внешней среды становится своевременная перестройка функциональной структуры промышленного предприятия. Так, реструктуризация становится инструментом эффективной трансформации.

Существуют различные стадии кризиса на предприятиях, каждая из которых обладает своими особенностями и первопричинами. Мы рассмотрим предприятия с выраженным структурным кризисом.

Как правило, они характеризуются низким уровнем распределения полномочий между руководителями среднего и низшего звеньев. Это обусловлено, как правило, выстроенной системой принятия решений на предприятиях, а также специфическими особенностями культуры организации. Следовательно, нерешенные проблемы, вместе с уже готовыми проектами решений, имеют один и тот же конечный пункт назначения – генерального директора. Генеральный директор, в свою очередь, не имея сложившейся структуры решения проблем, которой должен являться совет директоров, пытается сам, а зачастую и не пытается, решить множество проблем, возникших на предприятии.

Соответственно, степень эффективности принятия решений на среднем управленческом уровне системы крайне низка, что говорит о существенном недостатке полномочий в принятии решений у руководителей этого уровня. Высшее звено управления в свою очередь также крайне неэффективно справляется с возрастающим объемом проблем. Такое положение дел не только ухудшает сложившуюся ситуацию, но и снижает уровень эффективности деятельности самих менеджеров при выполнений своих функций, что в свою очередь сказывается на функционировании компании в целом.

Данный анализ структурного кризиса основывается лишь на локальном возникновении проблемы, т.е. проанализирована одна проблема, которая в свою очередь ведет к появлению еще больших проблем на различных участках системы управления. Однако, на практике проблемы, не имеющие единого источника образования, возникают в большом количестве и достаточно часто возникают параллельно, ухуд-

шая тем самым ситуацию на предприятии в несколько раз. Отсутствие своевременного их решения влечет за собой возникновение все новых и новых проблем по механизму мультипликации проблем. В условиях роста производственных мощностей ухудшение ситуации в системе управления может привести к ближайшему кризису организации.

Таким образом, испытывая воздействие трансформаций внешней и внутренней среды предприятие сталкивается с необходимостью изменения структуры и функций или, что чаще, комплексного изменения методов функционирования – так называемой реструктуризацией.

Реструктуризация организации в кризисных условиях сводится к тому, чтобы ликвидировать причины возникновения кризиса. Своевременная ликвидация причин, вызвавших кризис стратегии, – основа антикризисного управления, которое строится на достоверной информации об изменениях внешнего окружения предприятия.

Процесс реструктуризации целесообразно рассматривать как целостное явление. Проектирование и проведение реструктуризации приобретает все большую актуальность для крупных предприятий, которые обеспечивают научно-технический прогресс и развитие производства. Управление процессами реорганизации, реструктуризации, реконструкции и модернизации, проводимыми на уровне предприятия, становятся все более значимыми для российских предприятий. Довольно значительная часть руководителей понимает, что крайне необходимо провести полную техническую, экономическую и финансовую реструктуризацию с целью повышения эффективности работы предприятий. В настоящее время в российской практике используются следующие приемы: выделение отдельных подразделений в качестве независимых производственных единиц и передача им функций самостоятельного управления, слияние с другими предприятиями или полная ликвидация.

Необходимость проведения реструктуризации обусловлена также существованием международной конкуренции, так как для реализации инвестиционных проектов предприятие часто вынуждено прибегать к заимствованию средств. При достаточно дорогом банковском кредите целесообразно использовать механизм акционирования. Крупным предприятиям желательно выходить на международный рынок капитала. Однако при этом они часто сталкиваются с жесткими требованиями международных финансовых институтов. Структура капитала, управляемость, прозрачность компании, непрофильные активы – все это подвергается тщательному анализу и, как правило, объявляется несоответствующим требованиям.

На современном этапе развития наибольшую популярность в качестве реструктуризации получило выделение отдельных подразделений бизнесов в самостоятельные автономные предприятия. Примене-

ние данного направления реструктуризации предполагает проведение ее на регулярной основе с целью деления крупного предприятия на ряд небольших самостоятельно действующих подразделении. При этом каждое из данных подразделений должно быть нацелено на рынок продукции определенного вида или на соответствующего потребителя. В результате проведения такого вида реструктуризации предприятие имеет возможность использовать преимущества большой фирмы (доступ к крупному капиталу, возможность крупных инвестиций в фундаментальные исследования, кадровые возможности) и основные преимущества малого бизнеса – гибкость и быстроту действий.

Таким образом, следует отметить, что успех предприятия напрямую связан с умением вовремя реагировать на изменения окружающей среды. Следовательно, руководство должно тщательно следить за происходящими внутренними и внешними процессами, чтобы вовремя применить инструмент реструктуризации.

Клименищева М.В.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Научный руководитель – Тюрина О.А., ст. препод.

О некоторых аспектах стратегического развития экономики Швеции как члена ЕС

На сегодняшний день Евросоюз является самой развитой интеграционной группировкой. Помимо достижения наиболее глубоких форм интеграции, на протяжении его развития наблюдалась масштабная интеграция вширь – в настоящий момент ЕС объединяет 28 стран.

Место и роль Швеции в экономике и торговле Союза определяется несколькими ключевыми показателями. В первую очередь, Швеция занимает 3-е место среди стран-членов группировки по уровню ВВП на душу населения и 7-ое место по уровню ВВП в стоимостном выражении. Что касается непосредственно торговли, в общем экспорте и импорте страна занимает 8-ое и 9-ое место соответственно. При этом по уровню торгового баланса Швеция оказалась на 5-ом месте в торговле товарами и на 9-ом – в торговле услугами.[1]

Чтобы оценить уровень развития экономики и благосостояния страны, обратимся к индексу глобальной конкурентоспособности (GCI). Согласно данным отчета за 2015-2016 гг.[2], Швеция является 9-ой стра-

[1] По данным конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD).
[2] Доклад Всемирного экономического форума (Weforum).

ной в мире по уровню конкурентоспособности экономики. Кроме того, среди стран ЕС Швеция оказалась на 4-ом месте, сразу после Германии, Нидерланд и Финляндии.

Основным и наиболее значимым отличием Швеции от большинства членов Евросоюза является то, что данная страна не входит в Еврозону и, соответственно, имеет собственную валютную и кредитно-денежную политику. В сентябре 2003 года в Швеции был проведен Референдум по вопросу введения евро, на котором большинство высказалось против членства Швеции в ЭВС. При этом стоит отметить, что евро все-таки используется неофициально для оплаты товаров и услуг на территории страны.

Несмотря на некий сепаратизм в валютной политике, в остальном Швеция является полноценным и полноправным членом Европейского Союза. Так, интегрирование Швеции в ЕС подразумевало участие в создании единого и цельного хозяйственного механизма, в том числе посредством подстраивания законодательства под унифицированную систему европейской модели. Значительные изменения претерпела сельскохозяйственная политика Швеции – условия внешней торговли стали более жесткими и протекционистскими. При этом в стране происходит активное стимулирование экспорта.

Вследствие вступления Швеции в Евросоюз испортились ее торговые отношения с Россией, что было связано с ожесточением мер по ограничению торговли со стороны первой. При этом РФ все же остается главным партнером Швеции помимо Скандинавских стран.

Рассмотрим более подробно показатели, характеризующие вовлеченность субъектов мирового хозяйства в международную торговлю.

Таблица 1 - Экспортная, импортная и внешнеторговая квоты ЕС и Швеции за 2007 – 2015 гг.

в процентах

Квоты	Год								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Евросоюз									
Экспортная	38,1	39,1	34,9	38,6	41,4	42,6	42,9	43,1	43,6
Импортная	37,6	38,9	34,0	37,8	40,4	40,7	40,3	40,3	40,3
Внешнеторговая	37,9	39,0	34,5	38,2	40,9	41,7	41,6	41,7	42,0
Швеция									
Экспортная	48,3	49,8	44,5	46,2	46,7	46,3	43,8	44,5	45,2
Импортная	41,3	43,5	38,7	40,7	42,0	41,4	39,3	40,8	41,0
Внешнеторговая	44,8	46,7	41,6	43,5	44,4	43,9	41,6	42,7	43,1

Источник: рассчитано автором по данным Евростат

Швеция – страна с открытой экономикой, как и Евросоюз в целом. Экспортная квота превышает импортную, что говорит об экспортной ориентированности торговли. Стоит также отметить, что уровень данного показателя в Швеции – один из наиболее близких к общим показателям ЕС. При этом внешнеторговая квота Швеции всё же превышает средний показатель группировки. Таким образом, из приведенных выше данных можно сделать вывод о высокой вовлеченности Швеции в международную торговлю при относительно невысоком уровне зависимости от неё экономики страны в целом.

Для более наглядного представления проведем обобщенный SWOT-анализ экономического положения Швеции как члена ЕС.

Сильные стороны (S):

1. высокая конкурентоспособность в мире и среди стран ЕС;
2. увеличение прибыльности сельского хозяйства, благодаря вступлению в ЕС;
3. торговое партнерство с другими членами ЕС на более выгодных условиях;
4. возможность пользоваться существующими видами региональных субсидий ЕС.

Слабые стороны (W):

1. решение Швеции не участвовать в ЭВС ослабляет влияния Швеции на процессы принятия важных решений в ЕС;
2. вступление Швеции в ЕС негативным образом сказалось на торговом сотрудничестве с Россией;
3. ограничение суверенитета Швеции в процессе интеграции;
4. долгое и тяжелое восстановление после мирового экономического кризиса 2008 года.

Возможности (O):

1. углубление в торговлю услугами;
2. возобновление положительных тенденций в торговле с РФ;
3. поддержание и укрепление позиций на мировой арене.

Угрозы (T):

1. потеря возможности проводить собственную кредитно-денежную и валютную политику (которая служит важным средством регулирования экономики) в случае вступления Швеции в ЭВС;
2. слишком сильное размытие экономических и политических границ с другими странами-членами Европейского союза, полный уход от некогда успешной «шведской модели экономики»;
3. снижение позиций на мировом рынке и рынке ЕС за счет слишком медленного посткризисного развития.

Таким образом, Швеция является развитой страной с социально-ориентированной экономикой, занимает лидирующие позиции на международной арене и непосредственно в Европейском Союзе. При

этом страна стремится сохранить свою индивидуальность и определенную независимость, что в современных условиях экономико-политического развития ЕС может стать для страны «спасательным кругом». В перспективе экономического развития Швеции стоит также сделать упор на восстановительные процессы наиболее пострадавших отраслей экономики на фоне кризиса 2008 г.

Кроме того, выгодным направлением будет налаживание стабильных шведско-российских торговых отношений, которые имеют на данный момент неустойчивую колебательную тенденцию, несмотря на то, что обе стороны признают друг в друге хороших и перспективных партнеров.

Клокова М.В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Каширина М.Л., к.э.н., доц.

К ТЕОРЕТИЧЕСКИМ АСПЕКТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Для государства очень важно не столько делать (чуть лучше или чуть хуже) то, что уже простые граждане и без того делают, а заниматься тем, чем в данный момент вообще никто не занимается. Джон Мейнард Кейнс.

Мысль Джона Кейнса содержит глубокий смысл предпосылок развития государства, в том числе и экономического, который мы попытаемся раскрыть в данной статье.

Говоря об экономическом развитии страны в целом, нельзя не затронуть и динамику, различные структурные сдвиги в экономики страны, изменения качества жизни населения, находящиеся во внимании ведущих экономистов и политиков уже много лет.

Само понятие экономическое развитие означает расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, уровня и качества жизни населения.

Рассматривая экономическое развитие как процесс, нужно понимать, что он характеризуется не прямолинейностью своего движения, а неравномерностью, то есть существуют периоды как роста, так и спада. Однако, мы будем рассматривать экономический рост, который, в своём роде означает «увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое прежде всего такими макроэкономиче-

скими показателям, как валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определённый период времени». Мерой экономического роста служит темп прироста реального ВВП в целом или на душу населения. Но, если объем реального ВВП характеризует экономический потенциал страны, то производство ВВП на душу населения является ведущим показателем уровня экономического развития. По общепринятым данным, существует 2 вида экономического роста:

- экстенсивный;
- интенсивный.

Экстенсивный экономический рост характеризуется привлечением дополнительных факторов производства (увеличением масштабов использования его ресурсов). Но такой рост не меняет среднюю производительность труда в обществе. Например, для увеличения производства сельскохозяйственной продукции, могут быть вовлечены в оборот новые земли, таким образом происходит увеличение такого фактора производства, как земля.

При интенсивном росте увеличивается производство самой продукции. Причинами этого являются: снижение издержек, повышение квалификации работников и т.д., но определяющим ресурсом остаётся научно-технический прогресс. В пример интенсивного развития можно привести увеличение производства за счёт снижения налоговой ставки. Именно интенсивный рост является основой роста качества жизни населения и уменьшения дифференциации доходов различных слоёв общества. Что же оказывает влияние на экономический рост страны?

Разделим эти факторы на несколько групп:

1. Факторы спроса (факторы, увеличивающие совокупный рост). Это заработная плата, налоги на доходы и имущество, ставка банковского процента и другие.

2. Факторы предложения, включающие количество и качество природных, трудовых ресурсов, объем основного капитала и другие.

3. Факторы распределения, то есть инфраструктура страны по распределению и перераспределению ресурсов (продукции).

Доля влияния тех или иных факторов зависит от того, какие процессы происходят в стране. Тем не менее, все показатели сводятся к двум вещам – к увеличению благ в обществе и к расширению возможностей человека.

Но с учётом того, что в каждой стране живёт огромное количество жителей с разным уровнем знаний, физических умений , различных по социальному положению и т.д., не каждый способен прийти к мыслям и действиям, приводящим экономику в стадию роста. Для развития необходимы новые ходы решения проблем, выход за границы известного. В этой фразе и заключается обоснование вышеуказанной

мысли ведущего экономиста XX века Дж. Кейнса: государство должно искать новые пути к достижению развития государства и задумываться о вопросах ещё не озвученных, заниматься вещами, мысли о которых ещё не зародились в умах простого народа.

Нельзя обходить стороной и глобальные проблемы человечества, от которых в современных условиях интернационализации производства зависит экономический и социальный прогресс. К глобальным проблемам стоит отнести: продовольственную, сырьевую и энергетическую проблему, предотвращение отсталости развивающихся стран, ликвидацию опасных болезней и предотвращение ядерной мировой войны. Существует точка зрения о том, что экономическое развитие государства можно определять, исходя из степени угрозы ее безопасности. Под угрозой войны государство не сможет обеспечить независимое регулирование выпуска продукции рынку.

Следовательно, для стабилизации безопасности и установления мира в стране, государству необходимо не только разрешать противоречия между частными и общественными интересами на внутриполитическом уровне, но и обеспечивать экономическую самодостаточность и снижать зависимость от международной торговли. Таким образом, проблемы глобального масштаба сложны и решение их проводится не за один год. Глобальные проблемы затрагивают самые разные стороны жизни человеческого общества: мировую политику, межнациональные отношения, массовое сознание людей, они воздействуют на динамику и структуру экономических процессов и на поиск эффективных методов управления. Из-за этого, этот фактор также является приоритетным в вопросах государства. Из всего сказанного можно сделать вывод о весе государственной мощи в экономическом развитии государства. От экономической политики, от действия государственных деятелей, от грамотного направления денежных средств в какие-либо области национального хозяйства, от решения мировых проблем, от стимулирования развития производства и использования новых технологий зависит благосостояние населения. Сообразно с этим, от благосостояния населения страны зависит её экономический рост.

Подводя итог, следует сказать, что экономический рост является важнейшей частью экономического развития, с его помощью определяются перспективы развития общества и государства. Экономическое развитие, в свою очередь, приводит к увеличению общественных благ, к большему удовлетворению потребностей людей, к борьбе с существующими проблемами, к стимулированию творческой, трудовой и предпринимательской деятельности и поднимает государство в целом. Вкладывая средства и силы в процесс экономического развития, можно вывести государство на траекторию устойчивого роста и обеспечить стабильность и безопасность внутри его.

Коверженко А.Д.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Рыбина И.А., к.э.н., доц.

РОЛЬ КОНСУЛЬТАНТА ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ В МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

В последнее время повышается интерес к малому бизнесу. Роль малого бизнеса на общегосударственном уровне, на уровне экономики страны возрастает. Многочисленные государственные программы поддерживают развитие малого бизнеса. Окружение, в котором работают организации малого и среднего бизнеса, становится настолько сложным, изменчивым, что руководителям всё труднее и труднее ориентироваться во внешних факторах, влияющих на организацию. Многие компании оказываются не в состоянии уследить за всеми стратегически важными изменениями в законодательстве своей страны и руководителю предприятия требуется сопоставить внутренние ресурсы компании, возможности с меняющимися условиями внешней среды и выработать оптимальный план действий. Помочь клиентам в этом способны консультанты по управлению, при необходимости в сотрудничестве с юридическими фирмами [1].

Практически все деловые решения принимаются в условиях неполной информации, а в решениях стратегического уровня неопределённости, как правило, больше, чем в других областях. Сколько бы времени ни уделялось изучению сильных и слабых сторон конкурентов, нет гарантии, что они будут действовать так, как предполагается. Новшества во всех и каждой из таких областей могут свести на нет тщательно разработанную стратегию. Например, на новом продукте, готовом к выходу на рынок, можно ставить крест, если конкурент предложит нечто явно лучшее. Таким образом, понятно, что стратегия, которая внедряется на самом деле, не бывает в точности такой, как та, которая была разработана в процессе рационального анализа. Со временем неопределенности разрешаются, новая ситуация порождает новые проблемы и возможности, и стратегия соответственно должна модифицироваться. Миссия и стратегические методы их достижения подвергаются непрерывному пересмотру и модификации.

Стратегическое управление становится актуальной функцией управления в малом и среднем бизнесе.

Стратегическое управление – широкое управленческой понятие, это функция управления, направленная на достижение долгосрочных целей;

[1] Управленческое консультирование. Введение в профессию науч. ред. А. А. Гладышев; пер. с англ., М., 2014. 491 с.

кроме того, это набор инструментов, приемов и методов для достижения долгосрочных целей компании, включая человеческий потенциал; это рыночный процесс, который должен учитывать запросы рынка и покупателя, гибко реагировать на изменения организации в рыночной среде. Предметом стратегического управления являются проблемы, которые прямо связанны с генеральными целями организации.

Процедура стратегического планирования – правильная последовательность действий, позволяющая наиболее эффективно сформировать и реализовать стратегию организации, а также корректировать её при внезапных изменениях среды функционирования. Процедура стратегического планирования разделена на два больших этапа:

а) процесс стратегического планирования – выработка набора стратегий – от генеральной стратегии предприятия до функциональных стратегий и отдельных проектов (программ);

б) процесс стратегического управления – процесс принятия и осуществления стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала с возможностями и угрозами внешнего окружения.

Реализация стратегии – гораздо более трудное дело, чем её формулирование. Поэтому консультант должен помочь клиенту разобрать операционные механизмы, процедуры и технические рычаги для проведения постоянно изменяющейся стратегии в жизнь. Это поднимает ряд проблем, в том числе проблему коммуникации. Кроме того, консультант помогает клиенту в приобретении знаний и навыков, необходимых для адаптации стратегии к новым возможностям и ограничениям.

Цель консультирования – повышение эффективности деятельности организации с учетом рыночных возможностей[1]. Главная задача – помощь клиенту по осуществлению прогрессивных изменений в его организации и построение организацией целесообразного взаимодействия с рынком. Из определения целей консультирования вытекает, что решение данной задачи необходимым образом включает запуск механизмов самоорганизации и саморазвития.

Стратегический менеджмент становится актуальной функцией управления в малом и среднем бизнесе. Окружение, в котором работают организации малого и среднего бизнеса, становится настолько сложным, изменчивым, что руководителям всё труднее ориентироваться во внешних факторах, влияющих на организацию. Система стратегического менеджмента обеспечивает малым и средним предприятиям множество преимуществ: помогает понять текущее положение компании, опреде-

[1]Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика учеб. пособие для вузов, А. Т. Зуб. М.: Аспект Пресс, 2014. 137 с.

лить миссию компании, оценить преимущества и недостатки компании и сосредоточиться на том, что представляет для нее стратегический интерес, помогает определить задачи и цели компании, подготавливает средства для решения задач и достижения целей организации, оценивает эффективность реализации стратегии компании, обеспечивая информацию по проблеме соответствия стратегии условиям внешней среды, позволяет привнести в стратегический процесс этические аспекты и корпоративную социальную ответственность.

Консультанты по предоставлению интеллектуальных услуг в сфере управления помогают клиентам лучше понять окружение и осознать, что происходящие или прогнозируемые изменения среды будут иметь далеко идущие последствия для их бизнеса, организовывать сбор необходимой информации и сделать правильные выводы на основе её анализа.

Многие компании будут благодарны за помощь опытным консультантам, досконально понимающим управление, как и финансовую, социальную и институциональную среду. При структурировании советов и совершенствовании их работы все более необходимо учитывать международные и широкие социальные перспективы. Консультантам не следует упускать эти возможности.

Кондрусь Т.А.
Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина
Научный руководитель – Селезнева Ю.А., ст.препод.

Политика антикризисного управления на современном этапе

В современных условиях хозяйствования все более распространенным явлением становится банкротство, связанное с различными кризисными явлениями как на предприятии так и в экономике страны в целом. Развитие рыночной экономики в России не могло не поставить перед обществом ряд новых проблем, основополагающей из которых является разработка системы антикризисного управления.

Антикризисное управление представляет собой систему организационно-управленческих мер, которые направлены на оздоровление экономики, пребывающей в состоянии кризиса, и которые объективно осуществляются на трех уровнях: мезо, микро и макро. Выявление проблем, связанных с этим понятием необходимо осуществлять одновременно с анализом механизмов кризисных явлений и причинно-следственных связей, так как именно этот процесс способствует достижению положительных результатов.

В основе политики антикризисного управления лежит система принципов, которые, в свою очередь, позволяют правильно организовать работу предприятия. Среди них можно выделить:

1. Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Это предполагает то, что возникновение кризиса несет угрозу существованию самого предприятия и приводит к ощутимым потерям собственников в части вложенного капитала. Поэтому в целях нейтрализации кризисных явлений следует проводить диагностику кризиса на ранних его стадиях.

2. Срочность реагирования на кризисные явления. То есть необходимо применять антикризисные механизмы, которые будут способны сократить воздействие кризисных явлений с каждым новым хозяйственным циклом.

3. Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовой устойчивости. В этом случае используется система механизмов, связанная с нейтрализацией угрозы банкротства.

4. Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. Это означает, что руководство предприятия при подавлении кризисных явлений должно опираться, прежде всего, на собственные внутренние финансовые возможности.

Общеизвестно, что рыночная экономика обладает такой особенностью, как склонность к повторению экономических явлений: повышение или понижение спроса, увеличение объемов производства или его застой и т.п. В свою очередь, кризис в стране возникает в результате изменения различных факторов, среди которых можно выделить:

-социально-экономические - нестабильность налоговой системы, снижение уровня реальных доходов населения, рост инфляции;

-рыночные - усиление монополизации рынка, снижение емкости внутреннего рынка, рост предложения товаров-субститутов;

-прочие факторы - стихийные бедствия, политическая нестабильность.

Главным направлением осуществления политики антикризисного управления является анализ финансового состояния, так как именно он отражает наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Для преодоления кризисных явлений был разработан антикризисный план «План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году». Он делится на два раздела: неотложные меры, направленные на стабилизацию социально-экономической ситуации, и структурные меры, направленные на обеспечение устойчивого социально-экономического развития. Основными источниками финансирования всех мероприятий являются: антикризисный фонд - 207,4 млрд. рублей, бюджет РФ - 446,87 млрд. рублей, Фонд национального благосостояния (ФНБ) - 39,8 млрд. рублей, и еще порядка

133,65 млрд. рублей необходимо для осуществления реализации плана. В нем также указывается, что объем и источник финансирования будут определены в ходе исполнения бюджета. В связи с этим, на заседании рабочей группы Российской трехсторонней комиссии 9 февраля 2016 г. были названы три возможных источника получения недостающих средств: остатки нераспределенных средств прошлого года; средства, которые не были инвестированы в рамках пенсионной системы, и секвестр федерального бюджета на 10% - если будет принято такое решение.

Наибольшие расходы по проекту антикризисного плана приходятся на бюджетные кредиты регионам — 310 млрд. руб. Именно такая сумма была включена в закон о федеральном бюджете, только теперь это предлагается переквалифицировать в антикризисную меру. Кроме того, предполагается финансирование различных отраслей экономики. Так, поддержку из антикризисного фонда получит автомобильная промышленность (49,1 млрд. рублей плюс 88,59 млрд. из бюджета), легкая промышленность (1,4 млрд.), транспортное машиностроение (до 10 млрд), сельхозмашиностроение (10,5 млрд.).

Не смотря на все положительные продвижения, связанные с преодолением кризисных явлений, антикризисный план Правительства РФ на 2016 год подорожал на 20%, и это не предел. В связи с этим уже после принципиального согласования проекта антикризисного плана министр финансов Антон Силуанов напомнил коллегам по Белому дому, что из 250 млрд. руб. средств на его исполнение у правительства есть лишь 120 млрд. руб. антикризисного фонда. Остальные деньги можно получить лишь правкой бюджета либо из резерва, который находится в распоряжении президента РФ Владимира Путина.

Проанализировав сложившуюся ситуацию, Министерством финансов РФ было предложено решение данной проблемы: предлагается сократить расходы из антикризисного фонда до 120 млрд. рублей, причем в этот список нужно включить и расходы по уже принятым решениям, связанным с Крымом и Украиной, на 17,1 млрд. рублей. У президента же глава Минфина А. Силуанов предлагает просить не 203 млрд. рублей (полная сумма заявок плана, не вписывающаяся в антикризисный фонд), а до 130 млрд. рублей.

Кроме того, предполагается сохранить финансирование машиностроения, крупное сокращение антикризисных расходов Минздрава (с 45,8 млрд. рублей до 13 млрд. рублей) и поддержку экспорта через ВЭБ, Росэксимбанк и Российский экспортный центр (с 25,3 млрд. рублей до 9 млрд. рублей). А для выполнения поставленных задач Минфин настаивает на создании резерва в 34,9 млрд. рублей на непредвиденные расходы.

Таким образом, использование политики антикризисного управления на современном этапе необходимо. Это связано с нестабильно-

стью экономической ситуации в России, а также с различными политическими проблемами. Для того, чтобы преодолевать кризисные явления, следует тщательно изучать причины их возникновения и разрабатывать комплекс мер, связанных с их устранением, только тогда все отрасли будут функционировать без сбоев, а финансовое состояние будет оставаться стабильным.

Рвачева Л.А.
ЧУ ВО «Московская Гуманитарно-Техническая Академия»,
Липецкий филиал

Импортозамещение

Актуальной проблемой России всегда было импортозамещение. Но наибольшую актуальность оно приобрело в последние месяцы. По статистики, слишком много товаров и услуг наша страна получает через импорт и после введения Западом санкций эта проблема еще более усугубилась.

Импортозамещение не новое слово в российском экономическом лексиконе. Это замещение импорта товарами, произведенными внутри страны. В результате дефолта в 1998 году оно вошло в оборот и наполнилось материальным обеспечением. На данный момент по признанию министра промышленности и торговли Дениса Мантурова, импорт составляет свыше 50 процентов от общего объема продаж.

В тяжелом машиностроении и того больше — от 70 до 80 процентов, фармацевтике — 80-90, в авиации на борта зарубежного производства в прошлом году пришлось 95 процентов всех перевозок. Не лучше и в сельском хозяйстве. Мяса мы производим в 6, молока — в 4 раза меньше, чем в 1990 году.

Таблица 1 – Соотношение импортазависимости

Отрасль	процент импортазависимости
Станкостроение	89%
Тяжелое машиностроение	70-80%
Легкая промышленность	70-90%
Радиоэлектронная промышленность	80-90%
Фармацевтика и медицинская промышленность	80-90%
Офисное оборудование	83%
Одежда	75%
Мебель	46%
Авиация на борта зарубежного производства всех перевозок	95%

Таблица 2 - Количество импорта приходящегося на январь-февраль 2015 года

	Январь-февраль 2015г.		
	млн. долларов США	в проц. к январю-февралю 2014 г.	в проц. к итогу
Импорт	25721	62,4	100
из него:			
машины, оборудование и транспортные средства	11384	60,4	44,3
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства	3696	57,5	14,4
продукция химической промышленности, каучук	4467	69,8	17,4

В том числе февраль 2015г.		Справочно январь-февраль 2014г.	
млн.долларов США	в проц. к январю 2015г.	в проц. к январю-февралю 2013г.	в проц. к итогу
14529	129,8	92,8	100
6552	135,6	89,1	45,7
1959	112,8	101,6	15,6
2671	148,6	89,5	15,5

Решения проблемы импортозамещения были предложены на Государственном совете по экономике, прошедшем в Кремле 18 сентября. Этому послужило заявление Владимира Путина: «За предстоящие полтора-два года необходимо совершить настоящий рывок в повышении конкурентоспособности российского реального сектора, сделать то, на что раньше потребовались бы, может быть, даже годы». Речь идет о формировании такой экономической политики и стратегии, при которой все усилия федеральных и региональных органов власти переориентируются на развитие реального сектора.

У России есть все для динамичного развития. Так в международном выставочном центре «Крокус Экспо» была проведена выставка, где российские регионы выставили широкий спектр продукции, начиная от продовольствия и заканчивая крупными промышленными проектами. Промышленный потенциал Липецкой области на международной специализированной выставке «Импортозамещение» представлен образцами продукции 20 липецких предприятий. Дмитрий Медведев высоко оценил плоскошлифовальные станки и вертикальный фрезерный обрабатывающий центр с числовым программным управлением липецких станкостроительных предприятий, а также заинтересовался сельскохозяйственной машиной для внесения удобрений и защиты растений на базе автомобиля УАЗ.

На сегодня, эту проблему Россия решает через установление сотрудничества со странами, не связанными обязательствами перед США и Европой, в т.ч. Юго-Восточной Азией, Южной Кореей, Малайзией и Китаем. У этих стран весьма разнообразный и привлекающий нас рынок оборудования и технологий, которые в нашей стране не развивались и были «заброшены». Взамен Россия может предложить сотрудничество в области атомной энергетики, космических технологий, в области вооружений, совместного освоения Арктики и др.

Также для решения задачи импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественных отраслей предстоит провести следующие меры государственной поддержки:

- принятие федерального закона о промышленной политике РФ (Законопроект внесён на рассмотрение в Госдуму);
- замещение внешних источников кредита внутренними, создание суверенной финансовой системы;
- ликвидация дискриминационных отношений между кредитными финансовыми организациями и предприятиями промышленности (денежные ресурсы должны стать доступными для бизнеса).

Рухленко Н.Ю.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выбранная тема является весьма актуальной на сегодняшний день, в связи с возникшим в 2008 году мировым финансово-экономическим кризисом, который наихудшим образом сказался на развитии многих компаний России. Около 60 тыс. компаний подверглись кризисному состоянию, характерными чертами которого является убыточность хозяйственной деятельности, отсутствие финансовой устойчивости и низкой ликвидности, а также рост кредиторской задолженности.

При наступлении кризиса компания в первую очередь ставит перед собой самую главную задачу - не дать производству «пойти на дно», сохранив при этом основной капитал и ключевые технологии, рабочий персонал, то есть улучшить свое положение в бизнесе хотя бы до кризиса. Для этого менеджеры компании проводят такие мероприятия, за счет которых возможно восстановить деятельность ком-

пании в более менее короткие сроки. Дабы избежать кризис предприятия, менеджеры часто прибегают к оперативным мероприятиям и попадают в тупик, из-за отсутствия общей стратегии антикризисного управления, благодаря которой определяются долгосрочные цели и относительно долговременные мероприятия по стабилизации и развитию организации.

Итак, наилучшим методом в борьбе с кризисом является определение стратегии антикризисного управления компании, которая будет выполнять роль направляющего вектора и оказывать мощное влияние на развитие всей системы антикризисного управления предприятия.

По справедливому замечанию И. Ансоффа[1], «стратегия — сложное и потенциально мощное орудие, с помощью которого современная фирма может противостоять меняющимся условиям. Но это — непростое орудие, и его внедрение и использование обходятся недешево. Стратегия — это инструмент, который может серьезно помочь фирме, оказавшейся в условиях нестабильности».

Поиском решений по данной ситуации занимался и Роберт Хит[2]. В своих научных трудах он приводит примеры разных антикризисных стратегий, в основе которых положено «кризисное мышление», понимаемое как процесс, способствующий совершенствованию выбора действий и принятия решений, подразумевающих: уменьшить ущерб, выиграть время и завладеть информацией. Так , он выделяет:

1. Стратегию экономии времени. Она подразумевает поиск резерва времени за счет максимального учета требований ситуации и сосредоточения внимания на доступе к вероятным «горячим точкам», которые уязвимы для кризиса или жизненно важны для предприятия.

2. Стратегию отсрочки событий, которая направлена на то, чтобы за счет задержки кризисной ситуации заполучить как можно больше информации, сэкономить ресурсы, принять оптимальные решения.

3. Сифонная стратегия, служит для изъятия внутренней и внешней информации, подверженной кризису.

4. Стратегия обсуждения факта, направлена на сбор информации о кризисной ситуации, которая ведется виде обсуждения.

5. Стратегию сбережения ресурсов, которая направлена на: сбережение ресурсов, которым угрожает кризис или его последствия; сбережение средств, используемых для разрешения кризиса или

[1]Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер с англ. М., 2011. С. 158.

[2]Хит Роберт Антикризисное управление для руководителей и менеджеров. М., 2012. С. 371.

устранения его последствий; распределение запасов с целью разрешения кризиса и устранения кризисных последствий.

На наш взгляд, стратегия эффективного антикризисного управления включает в себя стратегию недопущения кризиса и стратегию преодоления кризиса. Антикризисное управление – это сплетение воедино оперативного менеджмента и стратегического управления.

Любую ситуацию, на исход которой предприятие не способно повлиять, в силу своей неподготовленности, считают кризисной. Чтобы избежать этого, необходимо вовремя понять причины кризиса экономики предприятия и принять меры еще до внешнего проявления финансовых сложностей.

Причины, в силу которых предприятие попадает в кризис, можно разделить на две группы[1]:

1. Внешние, которые не зависят от предприятия или на которые предприятие может повлиять в незначительной степени.

2. Внутренние, которые возникли в результате деятельности самого предприятия.

Крайним проявлением кризисного состояния предприятия является банкротство, оно означает его финансовую несостоятельность, то есть исключение возможности предприятия отвечать по своим долгам. На основании Федерального Закона о банкротстве данную ситуацию можно охарактеризовать следующим образом: крах отечественной индустрии; множество людей, потерявших работу; неактуальность материально-технической базы общественного производства[2].

Вместе с циклическими изменениями в рыночной экономике часто возникают и кризисы, которые выражаются ростом банкротств организаций. В нашей стране произошел резкий скачок от планового централизованного хозяйства к рыночной экономике, что и повлияло на внезапное проявление экономического кризиса. Государственные комплексы с большим трудом влились в рыночную сферу хозяйствования. Многие прошли процедуры банкротства и переформирование деятельности.

Давайте разберемся, почему же предприятия оказываются неликвидными? Причинами кризисного состояния организации могут быть: перемены рыночных условий; увеличение конкуренции; большое количество сотрудников; введение новых законов или других нормативных актов, изменения политической сферы деятельности, вызванные перераспределением власти; стихийные бедствия;

[1]Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень. М., 2013. С. 280.

[2] Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // СПС Консультант Плюс.

чрезвычайные ситуации и так далее. Каковы бы ни были явные причины ухудшения финансового состояния, первой причиной любого кризиса в организации является низкий уровень профессионализма менеджмента компании.

Опыт крупных российских компаний показывает, что есть определенные средства преодоления банкротства. Прежде всего это изменения следующего характера[1]:

1. Смена собственника компании.
2. Переход на новую продукцию.
3. Изменение организационно-правовых форм.

В большинстве случаев предприятие восстанавливает свою платежеспособность за счет смены собственника

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод. Для того, чтобы вывести компанию из кризисного положения, необходимо прибегнуть к следующим действиям, а именно:

1. Провести строгий контроль движения наличности на предприятии, ведь наша цель- увеличить доход компании.

2. Сформировать команду менеджеров по выведению предприятия из кризиса, выслушав все предложения «за» и «против» и, приняв взвешенное решение.

3. Наладить контакты с акционерами и поставщиками, то есть создать необходимую атмосферу уверенности среди них.

4. Составить бизнес-план по выводу предприятия из кризиса и выполнить поставленные задачи.

5. Подготовить финансовый план. Выявить задолженность и найти дополнительные средства для преодоления кризиса.

Проанализировав структуру компании в условиях кризиса необходимо отметить тот факт, что только внедрение эффективной стратегии антикризисного управления способно предотвратить кризис на предприятии.

[1] Антикризисное управление. Учебное пособие / под ред. Короткова Э.М. М., 2010. С. 432.

Уварова К.С.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Шахватова С.А., к.э.н., доц.

Российский страховой рынок: современное состояние и перспективы его развития

В настоящее время страховой рынок России выступает сформировавшейся, но недостаточно развитой структурой. По большинству количественных и качественных показателей он значительно отстает не только от ведущих рынков страхования зарубежных стран, но и среднемировых показателей. Начиная с 2003 года, в нашей стране число страховых компаний постепенно сокращается, что соответствует общемировой тенденции. Данное сокращение вызвано слиянием и поглощением страховых организаций, что ведет за собой их укрупнение. На начало 2015 года было зарегистрировано 416 страховщиков, в том числе 12 обществ взаимного страхования.

Суммарный капитал российских страховщиков на начало 2015 года составил 220 млрд рублей – это 10% от рыночной капитализации международной страховой группы «Альянс». Низкий уровень капитализации отечественного рынка характеризует его невысокую емкость и обуславливает утечку капитала за рубеж по каналам страхования и перестрахования. Размер участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций на 1 января 2015 г. составил 15,4 %. В структуре прямых зарубежных капиталовложений преобладают вклады из Германии, например, в ОАО «Альянс» (РОСНО) доля германского инвестора составляет 99,4%, а в ОАО «ЭРГО Русь» - 91%.

С 2010 года после кризиса происходило восстановление страхового рынка. В 2011-2012 гг. темп роста страховых премий составлял 120-122%.

Три года назад объем рынка достиг 905 млрд руб., прирост премий составил только 11%, что связано с замедлением темпов развития экономики России. По итогам 2014 года прирост рынка замедлился до 8,5%, страховщики получили 988 млрд рублей страховых премий; в то время как выплаты поднялись на 11,4%.

Из общего объема собранной в 2014 году премии 82% пришлось на добровольное страхование. Сформировалась следующая структура поступлений: жизнь – 11%, личное (без страхования жизни) – 22%, имущественное – 43%, ОСАГО – 15%. Из-за высоких темпов роста страхования жизни, прослеживается тенденция постепенного увеличения доли личного страхования в структуре совокупных страховых премий.

В 2013 году российскими страховщиками было урегулировано более 23 млн страховых случаев, из которых большую часть составили добровольное медицинское страхование, КАСКО и ОСАГО. Уровень выплат составил 48% от премий. Низкий уровень выплат обусловлен преимущественно значительными затратами страховщиков на ведение бизнеса.

На страховом рынке по-прежнему сохраняются региональные диспропорции. На ЦФО приходится 57% страховой премии, на г. Москва – 49%.

За последние годы отмечался рост концентрации страховых операций. За 10 лет доля первой десятки страховщиков в сборах выросла с 34% до 59%. Причем высокая концентрация характерна для всех сегментов рынка.

Лидеры рынка 2014 года: РГС (доля 13%), СОГАЗ – 11%, Ингосстрах – 7%, РЕСО-Гарантия – 7%, АльфаСтрахование – 5%, ВСК - 4%.

Несмотря на рост объема страховых операций, уровень развития страхования в России остается на низком значении, о чем свидетельствует сравнение относительных показателей - плотности и уровня проникновения страхования. В последние годы доля страховых премий в ВВП поддерживалась на уровне не выше 1,5%, в то время как среднемировое значение - 7,5%.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. страхование должно способствовать формированию эффективной пенсионной системы, совершенствованию управления рисками финансовых рынков, развитию малого и среднего бизнеса, защите прав страхователей. Эффективное функционирование и поступательное развитие страховой системы во многом зависит от многообразия и гармоничного взаимодействия субъектов страхового дела.

Для дальнейшего развития страхового рынка необходимо стимулирование страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики и обеспечению благосостояния граждан. Создание эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц предопределяет создание необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. В современной практике присутствует в большей мере «вменённое страхование» (обязательное кредитное страхование).

В целях защиты граждан и хозяйствующих субъектов нужно обеспечить повышение роли страхования в системе социально-экономических и финансовых отношений. При этом важно укрепить надёжность страховых компаний, государственное регулирование и надзор за тарифной политикой страховщиков; создать благоприятный налоговый режим в целях стимулирования развития страховой

отрасли; усовершенствовать качество образования при подготовке специалистов для отрасли страхования.

Развитие личного страхования предполагает активизацию долгосрочного страхования жизни, а также разработку и предложение детских программ по добровольному медицинскому страхованию, включение в объём страховой ответственности санаторно-курортного обслуживания населения, реализацию программ негосударственного пенсионного страхования, адаптацию зарубежной практики добровольного кредитного и образовательного страхования.

Имущественное страхование может быть направлено на страхование от краж в нежилых помещениях, страхование имущества в период отпуска, страхование убытков от перерывов в производстве, страхование инвестиций, страхование авансовых платежей, страхование финансовых гарантий, внедрение в автостраховании программ на выбор клиента, в том числе используемых в зарубежной практике полисов «выходного дня» (страховая ответственность предусматривается только в период праздников и выходных дней) и «рабочего дня» (например, «понедельник - пятница»).

В страховании ответственности возможно развитие программ страхования гражданской ответственности владельцев животных, строителей, организаторов культурно-массовых мероприятий, страхование профессиональной ответственности врачей и риелторов.

Научное издание

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Материалы межвузовской заочной
студенческой научно-практической конференции
15 марта 2016 г., Липецк

АНО «НАУКА-ЮНИПРЕСС»
394024, г. Воронеж, ул. Ленина, 86Б, 2
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 17,88. Тираж 100 экз.
Отпечатано в типографии ИП Алейникова О.Ю.
394024, г. Воронеж, ул. Ленина, 86Б, 12