



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2542-2162

№ 21(114)

часть 3

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ



Г. МОСКВА



Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ

№ 21 (114)
Июнь 2020 г.

Часть 3

Издается с февраля 2017 года

Москва
2020

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биоэкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономии ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

С88 Студенческий форум: научный журнал. – № 21(114). Часть 3. М., Изд. «МЦНО», 2020. – 68 с. – Электрон. версия. печ. публ. – <https://nauchforum.ru/journal/stud/114>.

Электронный научный журнал «Студенческий форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Статьи на русском языке	5
Рубрика «Экономика»	5
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НА ПОЗДНЕЙ СТАДИИ Дранов Павел Игоревич	5
РАЗРАБОТКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ РЕАЛИЗУЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ Каримов Айнур Васимович Гайфуллина Марина Михайловна	9
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ИДЕИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН Каримов Айнур Васимович Гайфуллина Марина Михайловна	12
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Кашеева Оксана Михайловна	14
РОЛЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Клдиашвили Марина Александровна	17
РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИКЕ Магомедсаламов Магомед Ибрагимович Казимагомедова Зарема Алияровна	21
ОСНОВЫ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) Макарова Кристина Олеговна Малыгина Алена Андреевна	23
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И ПРОЧИМ ОПЕРАЦИЯМ Маркова Карина Владимировна	25
ИЗМЕРЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ Матвеева Елизавета Юрьевна	29
ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ СО СКАЧКАМИ Михайлова Саяна Сергеевна	32
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И лесоперерабатывающей ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВЬЕТНАМА И ориентация на развитие Нгуен Хоанг Нгуен	35
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ С2С МАРКЕТПЛЕЙСОВ В РОССИИ Озеров Никита Сергеевич	38

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РФ Пигунов Роман Владимирович Сыркова Ирина Сергеевна	41
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ Сез Анна Ярославовна	45
ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ Солдатов Вадим Андреевич Панюкова Екатерина Владимировна	47
ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СОГЛАШЕНИЙ О МЕЖЗАВОДСКОЙ КООПЕРАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ Тимофеева Виктория Олеговна	51
БЕНЧМАРКИНГ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК Хуажева Зара Бислановна Климова Наталья Владимировна	55
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ Чупрынова Софья Павловна	58
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Шевчук Владлена Олеговна	61

СТАТЬИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

РУБРИКА

«ЭКОНОМИКА»

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НА ПОЗДНЕЙ СТАДИИ

Дранов Павел Игоревич

*магистрант Санкт-Петербургского горного университета,
РФ, г. Санкт-Петербург*

APPLICATION OF THE MULTI-CRITERIA DECISION-MAKING METHOD FOR IMPROVING OIL AND GAS FIELD DEVELOPMENT PROJECTS AT A LATE STAGE

Pavel Dranov

*Master Student, Saint Petersburg Mining University,
Russia, Saint Petersburg*

Аннотация. В данной работе для задачи выбора оптимального метода увеличения нефтеотдачи (МУН), которая характеризуется наличием сложных взаимосвязей факторов, предлагается рассмотреть возможность использования метода анализа иерархий (МАИ), предложенного Т. Саати. Для учета отраслевых особенностей при обосновании МУН, совместно с МАИ рассматриваются метод Дельфи и скрининговые исследования.

Abstract. In this paper, the problem of choosing the optimal method of enhanced oil recovery (EOR), which is characterized by complex interactions of factors, it is proposed to consider the use of the analytic hierarchy process (AHP) proposed by T. Saaty. The Delphi method and screening studies are considered in conjunction with the AHP to take into account industry specifics when justifying the EOR.

Ключевые слова: теория принятия решений, нефтегазовая отрасль, многокритериальность, метод анализа иерархий.

Keywords: decision-making theory, oil and gas industry, multicriteriaity, analytic hierarchy process.

Введение. В настоящий момент процесс принятия решения о применении методов увеличения нефтеотдачи (МУН) представляет собой сложный процесс, который зависит от правильной оценки и рационального понимания сложных взаимосвязей критериев, относящихся к различным категориям (техническим, технологическим, экономическим, экологическим, социальным) и выраженных в качественных и количественных показателях. Данное обстоятельство обуславливает важность совершенствования и формализации алгоритмов и методик, позволяющих повысить качество принятия управленческого решения, тем самым позволяя увеличить эффективность от применения МУН.

Определение нескольких технических сценариев требует участия междисциплинарной группы экспертов. Полученные от экспертов многочисленные сценарии и критерии необходимо структурировать в удобной форме, позволяющей рассмотреть каждую альтернативу со стороны установленных параметров.

Метод МАИ дает возможность принять к рассмотрению многие качественные критерии, которые трудно конвертировать в денежное выражение. Данная методология использует иерархический принцип для упорядочения информации, всесторонне описывающей проблемную ситуацию, представляющий собой сеть влияний.

Степень изученности темы. Анализируя отечественных и зарубежных авторов, можно выделить следующие направления изученности. В работах [1, 4], посвященных широкому кругу вопросов, связанных с планированием и стратегиями применения МУН, предлагается новый подход к выбору МУН с использованием скрининговых исследований, опирающихся на применение статистического анализа, экспертных карт, методов искусственного интеллекта и т. д. В рамках этого подхода авторы описывают процесс принятия решений по выбору МУН, исходя из опыта разработки месторождений-аналогов.

В работе [2] на основе анализа накопленной информации предлагается программа и алгоритм для принятия решения о применимости того или иного МУН в условиях нечетких входных данных.

J.J. Taber в своей работе [7] ввел научно обоснованные критерии выбора МУН, касающиеся свойств пластовых флюидов и характеристик коллектора для соответствующих видов МУН, по итогам изучения и систематизации результатов промысловых работ.

В научной работе [6] представлено изучение применения методики многокритериального анализа решений, для повышения эффективности выбора метода увеличения нефтеотдачи пластов, в случае возникновения проблемы выбора наилучшего варианта из множества альтернатив, характеризующихся разнородными количественными и качественными критериями.

Большинство работ в области обоснования МУН имеет одностороннюю направленность, которая, как правило, подразумевает под собой учет ограниченного круга факторов.

Предложение по повышению эффективности принятия решений при разработке нефтегазовых месторождений на поздней стадии. Для задачи обоснования оптимального МУН, которая характеризуется наличием сложных взаимосвязей критериев, предлагается рассмотреть алгоритм, представленный на рисунке 1. Он основан на самом распространенном и эффективном методе решения многокритериальных задач – методе анализа иерархий, предложенного американским математиком Т. Саати.

Метод МАИ требует формирования элементов, с помощью которых обосновывается решение, в нисходящей иерархической форме от общей цели к критериям, субкритериям и альтернативам. Для определения элементов структуры предлагается прибегнуть к совокупности из метода Дельфи и скрининговых исследований. Представленная слева на рисунке 1 шкала характеризует область применения данных методов к элементу алгоритма, а не временную последовательность из использования.

Метод Дельфи является одним из методов экспертных исследований, особенности которого заключаются в анонимности, многоуровневости и заочности [5]. В данном алгоритме его назначением является выработка цели и описывающих ее критериев и субкритериев. Алгоритм его проведения следующий: на основе первичного литературного обзора, задаются предварительные элементы иерархической структуры выбора МУН, далее эксперты оценивают предложенные элементы по степени важности относительно друг друга и при необходимости добавляют свои аргументированные предложения по совершенствованию структуры. После получения опросных листов аналитическая группа обрабатывает результаты, внося при необходимости поправки в анкеты. Далее всем участникам рассылаются результаты, проводится второй тур, в котором эксперт может пересмотреть свою оценку с обязательной аргументацией или остаться с тем же мнением. Данная последовательность может повторяться на протяжении нескольких туров, пока оценки экспертов не придут к удовлетворяющему уровню согласованности [5].

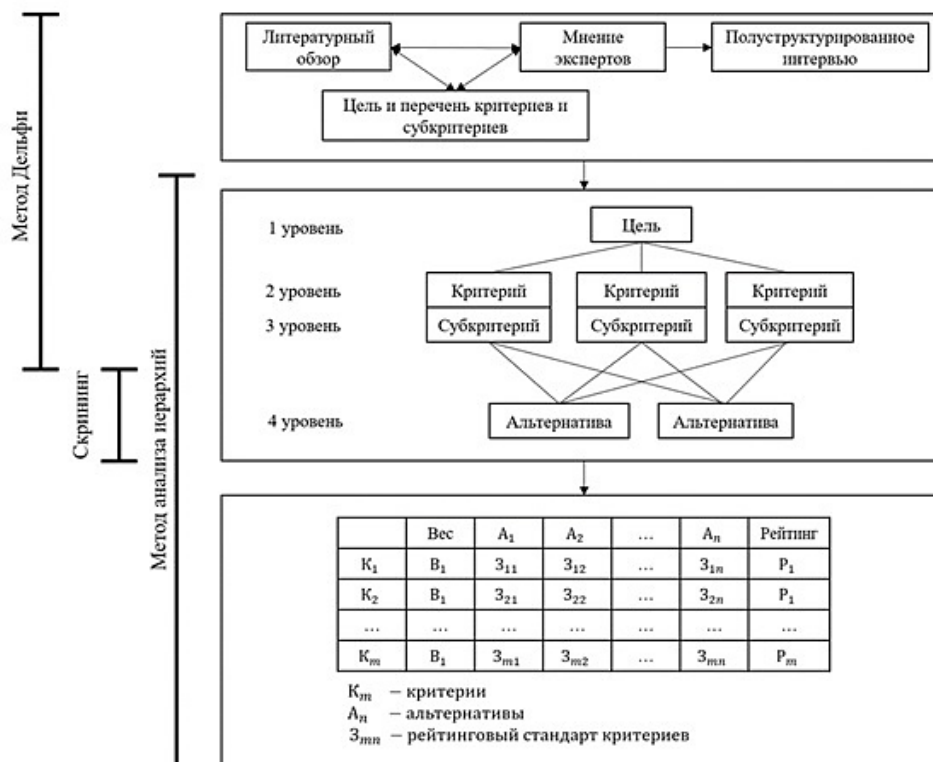


Рисунок 1. Алгоритм выбора альтернативных вариантов МУН

Источник: составлено автором.

Скрининговые исследования используются для предварительного отбора наиболее перспективных альтернатив из множества существующих на данный момент технологий посредством анализа и сопоставления усредненных характеристик рассматриваемого объекта разработки. Существует три типа скрининг-процесса: простой, геологический и детальный [1, 4]. Выбор конкретного способа или их связки зависит от средств, имеющихся в распоряжении лица, принимающего решение (ЛПР).

Результаты предыдущих этапов формализуются в графическом представлении проблемы. На основе экспертных оценок, выполненных в соответствии с фундаментальной шкалой абсолютных значений [3], формируются матрицы попарного сравнений.

Вычисление коэффициентов приоритетности осуществляется путем суммирования произведений значений каждой строки (собственный вектор матрицы суждений) и деления полученных значений для каждой строки на сумму элементов собственного вектора матрицы попарного сравнения.

Данная методология также позволяет проверить уровень смещений в оценке экспертов согласно свойству транзитивности, т.е. определить степень согласованности суждений. Величина данного показателя, составляющая менее 0.1, говорит о приемлемом уровне согласованности экспертных оценок.

Последовательное вычисление приоритетов элементов от верхних уровней к нижним позволяет численно оценить влияние всех включенных в иерархию элементов на возможные исходы. При сравнении полученных приоритетов для элементов последнего уровня можно установить соотношения их значимости с точки зрения ЛПР. Если задача состоит в выборе наилучшей варианта, то необходимо остановиться на альтернативе с наибольшим приоритетом.

Выводы. Предлагаемый процесс принятия решения при обосновании МУН позволяет эффективно использовать экспертные суждения, минимизировать предвзятость ЛПР и реализовать количественное описание множества качественных критериев.

Ограничение в предложенном подходе принятия решения по применению МУН может заключаться в том, что не все ключевые критерии и субкритерии, влияющие на обоснование

МУН, были приняты во внимание. В зависимости от конкретных промысловых условий набор критериев и субкритериев, характеризующих проблему, может быть изменен для наилучшего отражения реальных альтернатив.

Список литературы:

1. Алварардо В., Манрик Э. Методы увеличения нефтеотдачи пластов. Планирование и стратегии применения / Перевод с английского. – М.: ООО «Премиум Инжиниринг», 2011. – 244 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/alvarado-v-manrik-e-metody-velicheniya-nefteotdachi-plastov-planirovanie-i-strategii-primeneniya_2ef001b29fb.html (Дата обращения 20.05.2020).
2. Кононов Ю.М. Разработка экспертной системы для выбора методов увеличения нефтеотдачи пластов в условиях нечетких входных данных: (к.т.н.). – Новосибирск, 2013. – 22 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/razrabotka-ekspertnoi-sistemy-dlya-vybora-metodov-velicheniya-nefteotdachi-plastov-v-uslovi/read> (Дата обращения 20.05.2020).
3. Саати Томас Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с англ. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/saati-tl-prinyatie-resheniy-pri-zavisimostyah-i-obratnyh-svyazyah-analiticheskie-seti_812e8c8e865.html (Дата обращения 20.05.2020).
4. Сургучев М.Л., Горбунов А.Т., Забродин Д.П. Методы извлечения остаточной нефти / М.Л. Сургучев, А.Т. Горбунов, Д.П. Забродин и др. – М.: Недра, 1991. – 347 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/surguchev-m-l-gorbunov-a-t-zabrodin-d-p-metody-izvlecheniya-ostatocnoy-nefti_d7ecd578e16.html (Дата обращения 20.05.2020).
5. Черноусова М.В. Методы экспертных оценок. Метод Дельфи. // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова: сборник трудов. – 2017. – С. 6575-6579. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35109132> (Дата обращения 20.05.2020).
6. Herminio Passalacqua, Jose Luis Ortiz Volcan, Mohamad Hasan Al Einawi. Application of a Multiple Attribute Decision Making Method to Improve Oil and Gas Field Development Projects // Society of Petroleum Engineers. – 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.onepetro.org/conference-paper/SPE-187564-MS?sort=&start=0&q=dc_creator%3A%28%22Passalacqua%2C+Herminio%22%29&fromSearchResults=true&rows=10# (Дата обращения 20.05.2020).
7. J.J. Taber, F.D. Martin, R.S. Seright. EOR Screening Criteria Revisited – Part 1: Introduction to Screening Criteria and Enhanced Recovery Field Projects // Society of Petroleum Engineers. – 1997. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.onepetro.org/journal-paper/SPE-35385-PA?sort=&start=0&q=EOR+screening+criteria&from_year=&peer_reviewed=&published_between=&fromSearchResults=true&to_year=&rows=25# (Дата обращения 20.05.2020).

РАЗРАБОТКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ РЕАЛИЗУЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Каримов Айнур Васимович

магистрант, Институт-нефтегазового бизнеса,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа

Гайфуллина Марина Михайловна

канд. экон. наук, доцент, Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа

На сегодняшний день строительная отрасль России находится в стагнации, в связи с технологическими проблемами и не совершенностью нормативно-технической базы. Возведение новых зданий и сооружений требуют высокотехнологичный подход в проектировании, ценообразовании и конечно же технологии строительного производства. Одним из наиболее перспективным направлением строительства является применения инновационной технологии производства с применением 3D принтеров.

Разрабатывая модель коммерциализации проекта по внедрению аддитивных технологий в строительство, столкнулись с вопросами разработки производственного процесса и организационной структуры строительно-монтажной организации.

В вопросе разработки производственного процесса: планируется создать строительно-монтажную организацию и зарегистрировать ее в городе Уфа. Предполагается выбрать говорящее название организации, желательно отражающую специфику деятельности, на данном этапе назовем: ООО «Печатанный Дом». Офис планируется открыть в удобном и презентабельном районе в черте города. Так же необходимо производственное помещение, для базирования оборудования, складирования материалов и печати конструкций.

Производственный процесс возведения зданий и сооружений технологией печати на 3D принтере можно разделить на следующие этапы:

1. Обработка заявки клиента, изучение технического задания;
2. Выезд на строительную площадку для составления ситуационного плана;
3. Составление коммерческого предложения, заключение договора;
4. Проведение камеральных и изыскательных работ;
5. Составление проекта, проектно-сметной документации, проекта производства работ; утверждение его заказчиком;
6. Составление 3D модели проекта, подбор состава рецептуры;
7. Перебазирование на строительную площадку принтера с последующей сборкой, доставка строительных материалов, организация участка;
8. Печать здания на строительной площадке непрерывным методом, с одновременным заложением армирования и закладных деталей;
9. Демонтаж принтера и транспортировка на производственный склад (или на другой строительный объект), уборка строительного участка;
10. Уход за напечатанными конструкциями, контроль качества материала;
11. Приемка выполненных работ заказчиком, подписание смет и исполнительной документации, закрытие договора.

Ниже представим схему взаимодействия организации с участниками производственного процесса, рисунок 1.



Рисунок 1. Схема взаимодействия организации с участниками процесса

Зачастую в компаниях не уделяется должного внимания структуре компании, и организационная неразбериха является одной из причин неудачи в бизнесе. Необходимо знать, кто и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы. В нашей компании предполагается придерживаться «линейно-функциональной» организационной системе, это позволит подразделениям сосредоточиться на своих обязанностях, при удобном координировании и контроле деятельности организации. В нашей организации предполагается создать 5 функциональных отделений: бухгалтерия, производственно-технический отдел (ПТО), отдел по продажам, строительномонтажное управление (СМУ), снабжение.

Представим организационную структуру в виде схемы, рисунок 2:



Рисунок 2. Схема организационной структуры строительной организации

Список литературы:

1. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005.

2. Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 8.- М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров – М.: ОАО «НПО Изд-во “Экономика”», 2000.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ИДЕИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Каримов Айнур Васимович

магистрант, Институт-нефтегазового бизнеса,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа

Гайфуллина Марина Михайловна

доцент, канд. экон. наук, Уфимский государственный нефтяной технический университет,
РФ, г. Уфа

Последние изменения в строительном законодательстве РФ и отказ от «долевого» строительства дали большой толчок малоэтажному строительству. В свою очередь это поставило вопрос о том, как сделать это выгоднее, сократив сроки возведения зданий и сооружений, и снизив себестоимость построек. В ответ приходят инновационные технологии в частности печать домов или части конструкций на строительных 3D принтерах.

Суть проекта это снижение себестоимости строительной продукции за счет применения инновационной технологии производства с применением 3D принтеров. Строительство по данной технологии открывает новые возможности для желающих получить доступное жилье высокого качества.

Основной идеей, как развить бизнес с применением аддитивных технологий является выполнение заказов на строительство объектов с применением «печатной» технологии на строительном 3D принтере в конкретном регионе – Республика Башкортостан. Иными словами – это строительно-монтажная компания, занимающаяся возведением зданий и сооружений малой этажности для частных клиентов, среднего бизнеса и крупных строительных и других промышленных компаний.

Данная продукция и в целом технология не имеет географических ограничений. Она применима в строительстве в черте города, за ее пределами, в промышленных и технологических зонах. Однако в каждом регионе есть свои особенности: температурный режим, сырьевая база, спрос на жилье и т.д. Особенностью проекта будет являться привязка к температурной зоне, сырьевой базе и к состоянию строительного рынка в РБ.

Продуктом нашего проекта будут строительные объекты (дома, подсобные помещения, малоэтажные административные помещения, спец постройки) возведенные по технологии 3D печати.

По результатам теплотехнического решения конструкция ограждающей наружной стены включает в себя следующие слои (рисунок 1):

- стандартная стеновая конструкция, включающая в себя три бетонные прямолинейные полосы толщиной 25 мм, и одна полоса, описывающая синусоидальную кривую;
- утеплитель из пенополистирольных плит толщиной 220 мм;
- гибкие связи и армирование.

Общая толщина наружной стены 470 мм.

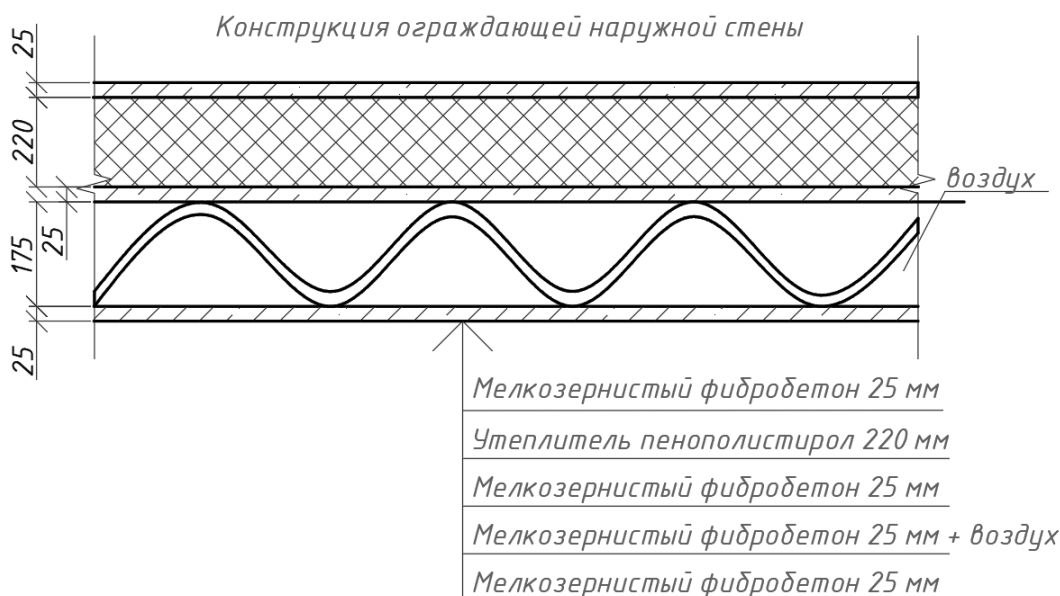


Рисунок 1. Конструкция ограждающей наружной стены

Классические составы на основе цемента при применении в аддитивных технологиях имеют ряд недостатков: замедленное твердение, низкая прочность, высокие деформационные показатели, низкая пластическая прочность для укладки без опалубки. Поэтому разрабатываются специальные композитные растворы с применением добавок для более качественного проведения работ, все необходимые материалы имеются и доступны для приобретения в Республике Башкортостан. Состав можно представить в следующем виде:

- портландцемент ЦЕМ I 42,5Н (марка М500);
- песок (мелкий заполнитель) с модулем крупности $M_k=2,0\div 2,5$;
- поливинилацетатная дисперсия (в качестве полимерного связующего);
- жидкое стекло;
- микроармирующее фиброволокно базальтовое $\phi 20$ мкм;
- флороглюцинфурфурольный модификатор;
- вода.

Так же особенностью является индивидуальный подход к проектам. Это дает возможность создать любую модель по желанию заказчика, создавать требуемые объемно-планировочные решения без ограничения и привязки к модульности конструкций, что является невозможным для «традиционного» строительства.

Основными каналами сбыта продукции будут являться строительные организации выполняющие работы по возведению малоэтажных зданий и сооружений. Такие компании выступают в качестве застройщиков коттеджных поселков, микрорайонов, танхаусов. В отношениях с такими строительными компаниями мы можем выступать в качестве генподрядной организации, а они в свою очередь заказчиками или техническими застройщиками.

Список литературы:

1. Рынок изоляционных материалов [Электронный ресурс] // «Инвестиционная группа «ПКР».- 2017.- 28 С.- URL: <https://prcs.ru/analytics-article/rynok-teploizolyacionnyh-materialov/> (дата обращения: 21.05.2019).
2. Бекетова О.Н., Найденков В.И. Бизнес-план: теория и практика. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. - 272 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров – М.: ОАО «НПО Изд-во “Экономика”», 2000.
4. Apis Cor [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://ppt-online.org/473990> (Дата обращения: 28.01.2020 г.).

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Кащеева Оксана Михайловна

*студент, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк*

Аннотация. Правовая регламентация по вопросам бухгалтерского учета занимает очень важную роль в экономической жизни страны, так как достоверное и объективное отражение фактов хозяйственной жизни экономических субъектов в России оказывает существенное влияние на эффективность осуществления финансово-хозяйственной деятельности, как предприятий, так и в целом всей страны. Но проблемы по вопросам регулирования бухгалтерского учета стоят в России еще остро, замедляя при этом основные процессы развития.

Abstract. Legal regulation on accounting issues plays a very important role in the economic life of the country, as a reliable and objective reflection of the facts of economic life of economic entities in Russia has a significant impact on the effectiveness of financial and economic activities, both enterprises and the whole country. But the problems of accounting regulation are still acute in Russia, slowing down the main development processes.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, нормативное регулирование, нормативные документы, бухгалтерская отчетность.

Keywords: accounting, regulatory regulation, regulatory documents, accounting reports.

Нормативное регулирование - это один из элементов системы бухгалтерского учета и формирования отчетности наряду с принципами учета и методикой раскрытия показателей отчетности.

Ведение бухгалтерского учета производится в соответствии с нормативными документами, у которых имеется разный статус. Одни обязательны к применению: Закон «О бухгалтерском учете», положения по бухгалтерскому учету – ПБУ; другие несут в себе рекомендательный характер: план счетов, методические указания, комментарии.

В зависимости от статуса и назначения нормативные документы можно представить в виде следующей системы:

1-й уровень: законодательные акты, указы Президента, постановления Правительства Российской Федерации, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухгалтерского учета на предприятиях;

2-й уровень: стандарты и положения по бухгалтерскому учету и отчетности;

3-й уровень: методические рекомендации и указания, инструкции, комментарии, письма Минфина Российской Федерации и иных ведомств;

4-й уровень: рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации.

Главную роль в системе нормативного регулирования выполняет ФЗ от 06.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в котором бухгалтерской отчетности посвящены статьи с 13 по 19.

Уровни 1-й и 2-й носят обязательный характер, а 3-й и 4-й несут собой рекомендательный характер либо действуют в отдельной отрасли (организации). Установленные данными документами состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности предприятия максимально приближены к нормам, которые отражены в директивах Европейского Сообщества и международных стандартах финансовой отчетности.

Организация бухгалтерской отчетности регулируется следующими нормативными актами:

- Федеральный закон от 6.12.2011г № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 29.07.18);

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н (ред. От 11.04.18);
- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» - ПБУ 4/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99г. № 43н (ред. от 8.11.10г, с изменениями от 29.01.18);
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина России от 31.10.2000г. № 94н (ред. от 8.11.10г);
- Приказ Минфина России от 2.07.10 г № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» (ред. от 4.12.12 г).

Предприятия, руководствуясь законодательством РФ о бухгалтерском учете, нормативными актами органов, которые регулируют бухгалтерский учет, самостоятельно могут формировать свою учетную политику, исходя из своей структуры, отрасли и других особенностей деятельности. Обязательное условие разработки собственных форм отчетности для предприятия - сохранение принципов построения форм бухгалтерской отчетности, то есть сохранение кодов строк, итогов разделов и групп статей бухгалтерского баланса в соответствии с унифицированной формой.

Нормы действующего Федерального Закона № 402-ФЗ, которые наделяют бухучет только лишь контрольными функциями и берут основы от устаревших принципов и стандартов, что не дает ему занять свое главное место, а именно выступать главным источником в информационном обеспечении с целью управления хозяйствующими субъектами. Причина этому, изданные на основе Закона «О бухгалтерском учете» нормативные документы, которые довольно часто юридически и экономически не обоснованы и довольно противоречивы.

В последнее года в России ведется очень активная работа по усовершенствованию ведения бухучета. Но все же усовершенствование бухучета путем разработок отдельных видов стандартов не совсем в полной мере адекватно подходит потребностям реформирования, по причине того, что в ряде некоторых случаев изданные стандарты противоречат Федеральному Закону «О бухгалтерском учете», а это серьезно затрудняет их применение бухгалтерами в практике и возникает большое множество вопросов.

Реформирование бухгалтерского учета – это процесс преобразований, который происходит в области бухгалтерского учета и вытекающих из общего процесса экономических реформ в РФ, включая изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды. Реформирование включает в себя разработку норм и правил постановки, и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами, адекватных требованиям современной экономики.

Основные задачи реформ заключены в следующем: сформировать систему стандартов учета и отчетности, которые будут обеспечивать полезной информацией пользователей; обеспечить увязку реформы бухгалтерского учета в РФ с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне; оказывать помощь предприятиям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета.

Считаю, что особенно главными направлениями по совершенствованию нормативной базы бухучета и отчетности в Российской Федерации будут выступать:

- предоставление открытости, полезности и ясности бухгалтерской финансовой отчетности для заинтересованных в этом пользователей, также нельзя забывать и о для иностранных инвесторах. Для этого нужно использовать Международные стандарты как основу для разработки необходимых положений и иных нормативно-правовых актов по бухучету для конкретных условий современной рыночной экономики. Это непременно отвечает требованиям Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ вплоть до 2020 года по вопросам усиления прозрачности ведения бизнеса в нашей стране;
- приоритетность экономического содержания фактов осуществления хозяйственной деятельности экономических субъектов над их юридической формой при составлении бухгалтерской финансовой отчетности. Это непременно связано с тем, что отставание законода-

тельства РФ требует к себе установления отдельных и необходимых норм и правил ведения бухучета, которые не в полной мере опираются на правовые нормы, а в большей степени делают упор на реальные операции и экономические факты;

Российская Федерация довольно активно принимает участие в процессе осуществления мировой экономической интеграции как на государственном, так и на уровне подотраслей, экономических субъектов хозяйствования. В современном мире главным достижением в развитии бухучета и отчетности является то, что многие предприятия стали переходить на применение Международных стандартов в осуществлении своей хозяйственной деятельности.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) "О бухгалтерском учете"
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Приказ Минфина России от 28.12.2015 N 217н "О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации"
4. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет с основами МСФО: Учебник и практикум для академического бакалавриата / И.М. Дмитриева. - Люберцы: Юрайт, 2016
5. Касьянова, Г.Ю. Посредничество: правовое регулирование, бухгалтерский и налоговый учет / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2012. - 304 с.
6. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Практикум / И.В. Анциферова. - М.: Дашков и К, 2016.

РОЛЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Клдиашвили Марина Александровна

*магистрант, Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи*

THE ROLE OF TAX CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Marina Kldiashvili

*Graduate student, Sochi State University,
Russia, Sochi*

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль налогового контроля в РФ, изучены особенности выездных и камеральных налоговых проверок. Кроме того, представлены тенденции в совершенствовании налогового контроля.

Abstract. The article considers the role of tax control in the Russian Federation, the features of on-site and desk tax audits were studied. In addition, trends in improving tax control were presented.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые проверки, налоговые органы, налогообложение.

Keywords: tax control, tax audits, tax authorities, taxation.

Налоговая система - важнейшая составляющая экономики любой страны. На современном этапе одной из главных задач налоговых органов является контроль за соблюдением налогового законодательства. Обеспечение эффективности работы налоговых инспекций и совершенствование налогового законодательства способствуют увеличению налоговых поступлений государства. Развитие института налогового контроля – очень трудоемкий и длительный процесс.

В рамках налогового контроля происходит реализация государственных интересов в налоговой сфере, что, естественно, вызывает повышенный интерес к изучению функционирования своеобразного механизма налогового контроля.

Налоговый контроль – это одна из составляющих налоговой системы РФ. Благодаря налоговому контролю налоговая система обеспечивает выполнение главной государственной цели, а именно обеспечения доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов.

Итак, в соответствии с п. 1 ст. 82 НК РФ под налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом. [2, с.14-15]

Выделяют три вида контроля в области налогообложения: предварительный, текущий и последующий. Несмотря на то, что в отечественной литературе особое внимание уделяется двум последним видам, все же необходимо помнить, что государственный контроль в налоговой сфере, в первую очередь, носит превентивный характер.

Предварительный контроль - направлен на предупреждение налоговых правонарушений. Фактически, предварительный контроль включает планирование методов осуществления последующего контроля, организацию информирования населения в части, касающейся налогов.

Текущий налоговый контроль заключается в многофакторном анализе деятельности налогоплательщиков для определения правильности расчета и уплаты налогов.

Последующий контроль – это мониторинг и анализ событий, которые произошли после определенного времени или по завершении этапов деятельности. [4, с. 255]

Функции органов налогового контроля:

- контроль соблюдения законодательства о налогах и сборах и надзор за его выполнением;
- контроль правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджет;
- возврат или зачет излишне уплаченных или взысканных сумм налогов и сборов, пеней и штрафов;
- изменение сроков уплаты налогов, сборов и пеней;
- проверку деятельности юридических и физических лиц в установленной сфере деятельности. [3, с. 5]

Налоговый контроль охватывает все сферы деятельности уполномоченных органов, включая осуществление налогового учета, налоговых проверок и другое (учет объектов налогообложения, соблюдение сроков и порядка уплаты налогов и сборов, порядок представления налоговой отчетности и т.д.). В узком смысле под налоговым контролем понимается проведение налоговых проверок уполномоченными органами.

В соответствии со ст. 31 НК РФ право на проведение налоговых проверок предоставлено налоговым органам. С помощью налоговых проверок осуществляется непосредственный контроль за полнотой и правильностью исчисления налогов и сборов, который может быть реализован только путём сопоставления представляемых налогоплательщиком налоговых расчётов (деклараций) с фактическими данными о его финансово-хозяйственной деятельности.

Налоговые проверки охватывают всю отчётность налогоплательщиков, которая представляется в налоговые органы в установленном порядке. Вследствие проверок отражаются суммы налогов, пени и штрафных санкций, начисленных как самим налогоплательщиком, так и налоговым органом. Несоответствия имеющейся в налоговом органе учётной информации фактическим данным, которые выявлены в ходе проверок, используются для уточнения учётной информации и привлечения налогоплательщиков к ответственности за несоблюдение налогового учёта.

Необходимо рассмотреть, какие же проверки могут проводить налоговые органы. (рисунок 1)

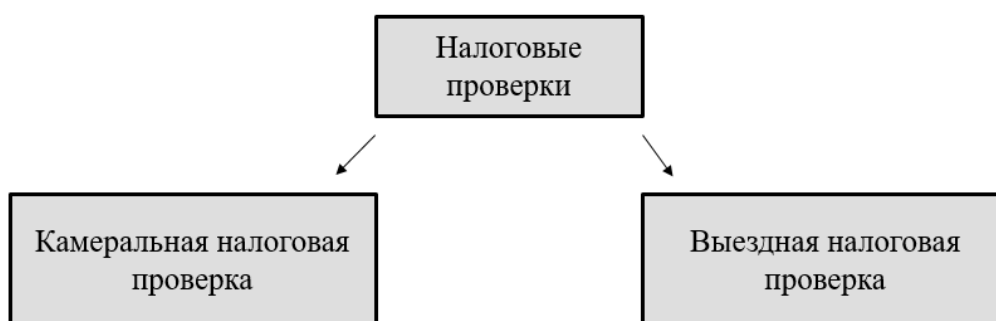


Рисунок 1. Виды налоговых проверок

Из п. 2 ст. 87 НК РФ следует, что главной и единственной целью как выездных, так и камеральных налоговых проверок является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах.

Ниже рассмотрим подробнее каждый вид проверок:

1) Выездная проверка;

При осуществлении данного вида проверки Федеральная налоговая служба контролирует, как плательщик выполняет обязательства, отраженные в договорах, а также наличие и соблюдение протоколов, приказов и других внутренних документов. Помимо этого, подвер-

гаются проверке кассовая дисциплина, начисление НДФЛ с заработной платы, учет доходов, расходов и экономическая обоснованность хозяйственных операций, то есть практически вся деятельность плательщика за определенный период.

Основные отличия выездной налоговой проверки (ст. 89 НК РФ):

- место проведения – территория налогоплательщика или налоговый орган (если проверяемое лицо не может предоставить проверяющим помещение);
- срок проверки – не более 2 месяцев (но может продлеваться до 4 месяцев, а в исключительных случаях – до 6 месяцев);
- период проверки – не более 3 лет, предшествующих году вынесения решения о проведении проверки (если иное не предусмотрено НК РФ).

Выездные проверки могут включать в себя несколько подвидов. (таблица 1)

Таблица 1.

Классификация выездных проверок

Подвиды выездных налоговых проверок	Назначение
Комплексная	Производится в области хозяйственной и финансовой деятельности организации за определенный период времени
Тематическая	Нацелена на контроль правильности начисления и уплаты конкретного налога — на прибыль, НДС и др. Она осуществляется, если налоговиками обнаружены нарушения в части начисления и уплаты налогов
Целевая	Анализ конкретных взаиморасчетов между покупателями и продавцами, проверка импортных и экспортных операций, правомерности применения льгот. Этот вид проверки оформляется в виде отдельного приложения
Контрольная	Проводится только в том случае, когда первоначальная проверка была проведена некачественно. Она может осуществляться только вышестоящей ФНС. Если при такой проверке выявят нарушения, на налогоплательщика будут наложены санкции. А ФНС, первоначально проверяющая организацию, может быть привлечена к ответственности

2) Камеральная проверка;

Камеральная проверка осуществляется в отношении правильности начисления и уплаты того или иного налога и отражения этих данных в поданной налогоплательщиком декларации.

Основные отличия камеральной налоговой проверки:

- место проведения – в стенах Федеральной налоговой службы с предоставлением плательщиком копий запрашиваемых инспекторами документов;
- длительность проверки – не более 3 мес. (декларации по НДС - 2 месяца);

• период проверки – отчетный (налоговый) период по конкретному налогу (по представленным налогоплательщиками налоговым декларациям).

Проводится она инспекторами без специальных согласований с руководителем Федеральной налоговой службы. Данный вид налоговой проверки начинается сразу после сдачи декларации по налогу. Главной ее задачей является выявление нестыковок в отчетности, несвоевременности отражения хозяйственных операций и уплаты налогов, неверного заполнения деклараций. При обнаружении нарушений в расчете налогов инспекторами налогоплательщику будут доначислены недостающие суммы, а также выставлены штрафы и пени. [1; 4, с. 334-338]

Налоговый контроль должен и вынужден постоянно совершенствоваться, ввиду того, что ежегодно возникают новые схемы ухода от уплаты налогов – данная проблема всегда стояла остро не только в РФ, но и за рубежом [3, с. 6]. За последние годы была проделана огромная работа в данном направлении.

Основными актуальными тенденциями в совершенствовании налогового контроля являются [5]:

1. Расширение мониторинга и систематизация системы контроля.
2. Совершенствование налоговых процедур и усиление работы аналитиков налоговых органов.
3. Разработка новых форм контроля для выявления новых форм правонарушений.
4. Повышение эффективности досудебного и судебного урегулирования.
5. Внесение актуальных изменений в НК РФ в части, касающейся налогового контроля и совершенствование нормативно-законодательной базы в целом.

Таким образом, налоговый контроль - это важнейший инструмент стимулирования развития государства. Действующее налоговое законодательство подразумевает обязательное участие государственных органов в налоговых правоотношениях. На сегодняшний день вопросами налогового контроля занимаются: налоговые органы, таможенные органы, а также органы государственных внебюджетных фондов.

Список литературы:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.04.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Дата обращения 04.06.2020).
2. Агабабян В.Э. Налоговый контроль как элемент налогового администрирования в Российской Федерации // Полиматис. 2018. № 9. С. 13-18.
3. Айтхожина Г.С. Реформирование налогового контроля в Российской Федерации на современном этапе // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. - 2016. - № 4. – С. 5-10.
4. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 436 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс).
5. Нестеров А.К. Органы налогового контроля // Энциклопедия Нестеровых [Электронный ресурс]. - URL: <http://odiplom.ru/lab/organy-nalogovogo-kontrolya.html> (Дата обращения 04.06.2020).

РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В ЭКОНОМИКЕ

Магомедсаламов Магомед Ибрагимович

студент, Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

Казимагомедова Зарема Алияровна

канд. экон. наук, доцент, Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала

ROLE OF LOAN INTEREST IN THE ECONOMY

Magomed Magomedsalamov

Student, Dagestan State University,
Russia, Makhachkala

Zarema Kazimagomedova

Candid. Econ. Science, Associate Professor, Dagestan State University,
Russia, Makhachkala

Аннотация. В статье рассмотрена сущность ссудного процента, его функции в рыночной экономике, роль и значения. Обозначена необходимость существования ссудного процента. Так же в статье отмечен риск, возникающий при излишне высоком назначении ссудного процента для субъектов рыночных отношений.

Abstract. The article considers the essence of loan interest, its functions in the market economy, its role and values. The necessity of existence of loan interest is indicated. The article also highlights the risks that arise when the loan interest is too high for market entities.

Ключевые слова: ссудный процент, кредит, регулирующая функция, стимулирующая функция, распределительная функция, рыночная экономика, цена ссудного капитала.

Keywords: loan interest, credit, regulatory function, incentive function, distribution function, market economy, price of loan capital.

Ссудный процент в рыночной экономике можно определить, как цену ссудного капитала. Ссудный процент назначается кредитором исходя из затрат, связанных с формированием ссуженной стоимости, а также исходя из расходов, связанных с организацией деятельности кредитора. Также ссудный процент включает в себя прибыль кредитора.

Роль ссудного процента в рыночной экономике крайне высока, что обусловлено в первую очередь функциями, которые призван выполнять ссудный процент.



Рисунок 1. Функции ссудного процента в рыночной экономике [2, С.50]

Так, ссудный процент стимулирует более эффективное использование заемщиком ссуды, т.е. стимулирует к получению большей прибыли, для того, чтобы после уплаты ссудного процента у заемщика в распоряжении остался большой предпринимательский доход.

Стимулирующая функция заключается в том, что ссудный процент стимулирует заемщика к получению больше прибыли способствует также использованию принципа материальной заинтересованности в кредитных отношениях между заемщиком и кредитором. Реализация данного принципа фактически приводит к развитию рыночных отношений на рынке денег и ссудных капиталов. Стимулирование материального принципа, в действительности, оказывает комплексное влияние на развитие банковской системы. Так, банки, получая ссудный процент от своих заемщиков, получают возможность увеличивать свои доходы, а заемщики, в свою очередь, имеют практически неограниченный ресурс, который позволяет осуществлять в срок платежи по различным обязательствам и диверсифицировать производство.

Важно отметить, что назначение ссудного процента объясняется тем, что передача денежных средств заемщику сопряжена с риском невозврата. Таким образом, ссудный процент способствует снижению рисков кредитора.

Помимо этого, ссудный процент способствует уравниванию спроса и предложения кредита, способствуя содействию рациональному сочетанию собственных и заемных средств. В условиях рыночного формирования уровня ссудного процента привлечение в оборот заемных средств является выгодным только при финансировании кредитными ресурсами временных и необходимых дополнительных потребностей при эффективном использовании ресурсов.

Распределительная функция выражается в том, что ссудный процент способствует направлению ссудного капитала в сферы, которые обеспечивают большую норму прибыли.

Регулирующая функция просматривается в государственном участии при установлении процентных ставок коммерческих банков, таким образом ссудный процент не формируется стихийным образом.

Что же касается потребительских ссуд, то при разумном ссудном проценте, материально заинтересовывающем как кредиторов, так и заемщиков, последние получают возможность приобретения жилья, автомобилей, бытовой техники и др. бытовых дорогостоящих предметов длительного пользования, что создает благоприятный социальный климат в стране, а кредиторы - возможность роста своих доходов.

Важно отметить то, что, если ссудный процент слишком велик, возникает риск сокращения спроса на ссуду. Особенно ярко эта тенденция проявляется в рыночной экономике, поскольку в рыночной экономике складываются жесткие конкурентные условия [2, С.50].

Другой негативный фактор, который может стимулировать ссудный процент, это инфляция. Так, при росте ссудного процента возникает рост инфляции, а это в свою очередь, приводит к обесцениванию денежных средств, которые получает заемщик [3, С.30]. Таким образом в рыночной экономике крайне важно соблюдать баланс ссудного капитала.

Итак, подводя итоги отметим, что роль и значение ссудного процента в рыночной экономике сложно переоценить, что обусловлено как сущность ссудного процента, так и его ролью и значением для рыночных отношений.

Список литературы:

1. Воронин А.Ю. Общая теория экономического развития. – М.: Дрофа, 2018. – 518 с
2. Раздроков Е.Н. Сущность и классификация ссудного процента // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. №3-2. С.50
3. Хашхожева З.Н. Рынок капиталов: ссудный процент и прибыль как формы дохода: рынок ссудных капиталов// Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №1-2.С.30
4. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. В 2 частях. Часть I / В.Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – 167 с.

ОСНОВЫ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

Макарова Кристина Олеговна

*студент Сибирского института управления – филиала РАНХиГС,
РФ, г. Новосибирск*

Малыгина Алена Андреевна

*студент Сибирского института управления – филиала РАНХиГС,
РФ, г. Новосибирск*

В сфере экономики государство широко использует экономические, правовые, политические, информационные и иные средства, перечень которых постоянно пополняется. Вместе с тем государство не в состоянии принимать на себя в полном объеме всю ответственность за эффективное функционирование экономики в силу ряда объективных и субъективных причин. Россия существенно отстает по уровню государственной поддержки субъектов рыночных отношений. Одной из главных причин современного экономического спада является развал крупных финансовых институтов и отсутствие адекватных регулирующих структур по предотвращению финансовых злоупотреблений. По мнению одного из авторов теоретического исследования проблем применения процедур финансового оздоровления в делах о банкротстве – Скворцова О.Ю.: «Особенно актуальным становится вопрос о характере пределов публично-правового воздействия государства и его правовых институтов на современные экономические отношения, т.к. ничем не ограниченный, предоставленный самому себе рынок не в состоянии решить ряд проблем, стоящих перед обществом». В результате в действие вступают определенные как позитивные, так и негативные алгоритмы регулирования конфликтных ситуаций, которые подчиняются закономерностям развития социальных отношений в общем и правовых отношений в частности. В связи с этим предупреждение финансовой несостоятельности является важным элементом общей системы развития современных экономических отношений, так как институт несостоятельности (банкротства) является одним из реальных рыночных механизмов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организаций, в условиях их финансовой несостоятельности, для целей восстановления их платежеспособности или прекращения их хозяйственной деятельности и последующей ликвидации.

В соответствии с положениями современной юридической науки: «Несостоятельность (банкротство) является неотъемлемым элементом рыночной экономики, без которого невозможно позитивное развитие хозяйственной деятельности организаций в условиях конфликта между должником и его денежными кредиторами». Банкротство является одним из специально предусмотренных законом «исключительных» способов прекращения деятельности юридического лица.

Несостоятельность (банкротство) представляет собой комплексный правовой институт, включающий нормы не только материального, но и процессуального права. Так, дела о банкротстве отнесены к исключительной подсудности арбитражных судов и рассматриваются по правилам, предусмотренным Арбитражным процессуальным кодексом РФ, с особенностями, установленными Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

По общей законодательной норме ст. 65 Гражданского кодекса Российской Федерации «Юридическое лицо, за исключением казенного предприятия, учреждения, политической партии и религиозной организации, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом). Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию». При этом следует учитывать, что фонд не может быть признан несостоятельным (банкротом), если это установлено законом, предусматривающим создание и деятельность такого фонда. Публично-правовая компания не может быть признана несостоятельной (банкротом).

Правоотношения субъектов экономической деятельности в области несостоятельности (банкротства) в настоящее время регулируются единым Федеральным законом от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон «О банкротстве»).

Исходя из положений указанного нормативно-правового акта несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (ст. 2 Закона «О банкротстве»).

Таким образом, неплатежеспособность - прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 24.04.2020) // СПС КонсультантПлюс. 2020 г.;
2. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (ред. от 03.08.2018) // СПС КонсультантПлюс. 2020 г.;
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // СПС КонсультантПлюс. 2020 г.;
4. Банкротство хозяйствующих субъектов: учебник для бакалавров / Я.О. Алимова, Н.Н. Викторова, С.С. Галкин и др.; отв. ред. И.В. Ершова, Е.Е.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И ПРОЧИМ ОПЕРАЦИЯМ

Маркова Карина Владимировна

студент, Финансовый университет при правительстве РФ,
Россия, г. Липецк

Аннотация. Учет и аудит расчетов с персоналом по оплате труда является очень важным, трудоемким и требующим особого внимания со стороны бухгалтерской службы организации. Необходимость проведения аудита расчетов по оплате труда обусловлена осуществлением контроля за соблюдением как работниками, так и работодателями действующего законодательства. В рамках этого исследования изучаются особенности бухгалтерского учета расчетов с работниками по оплате труда и прочим операциям с персоналом, а также рассматривается поэтапная методика проведения аудита, которая может быть использована как внешними аудиторами, так и внутренними в рамках контроля расчетов по оплате труда и прочим операциям с персоналом.

Abstract. Accounting and audit of calculations with staff on remuneration is quite important, time-consuming and requires special attention from the accounting department of the organization. The need for an audit of payroll calculations is due to the monitoring of compliance with current legislation by both employees and employers. The study examines the peculiarities of accounting for settlements with employees on remuneration and other personnel operations, and also considers a step-by-step methodology for conducting an audit, which can be used both by external auditors and internal auditors in the framework of monitoring payroll calculations and other personnel operations.

Ключевые слова: учет расчетов с персоналом, зарплата, оплата труда, этапы аудиторской проверки, аудит.

Keywords: accounting of calculations with staff, salary, remuneration, the stages of the audit, audit.

Актуальность темы исследования состоит в том, что учет расчетов по оплате труда и прочим операциям с персоналом является важным элементом в системе бухгалтерского учета, который должен обеспечить оперативный контроль над качеством и количеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд зарплаты и выплат социального характера. Аудит расчетов по оплате труда и прочим операциям с персоналом позволяет сформировать мнение о достоверности расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям и правильности его отражения в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Под заработной платой понимают вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты; денежная компенсация, которую работник получает в обмен на свою рабочую силу. Порядок начисления зарплаты в организации зависят от выбранной системы оплаты. В качестве двух базовых систем оплаты труда выступают тарифная и бестарифная системы (рис. 1) [1, с. 244].

Система оплаты труда	
Тарифная система Предназначена для дифференцирования оплаты труда по отраслям и категориям работников, выполняющих работы различной сложности	Бестарифная система Основана на полной зависимости заработка от конечных результатов работы трудового коллектива и оценки труда работника

Рисунок 1. Схема базовых систем оплаты труда

В современных условиях выделяют несколько форм оплаты труда. В качестве основных форм оплаты труда выступают повременная и сдельная. Повременная форма оплаты труда подразумевает оплату за фактически отработанное время. При сдельной форме оплата осуществляется за количество выпущенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Формы оплаты труда содержат свои системы, которые представлены на рис. 2 [5, с. 82].

Формы и системы заработной платы	
Сдельная оплата труда	Повременная оплата труда
Простая сдельная	Простая повременная
Аккордная	Бестарифная система оплаты

Рисунок 2. Формы и системы оплаты труда

Синтетический учет расчетов с персоналом по оплате труда, а также выплате доходов по акциям и иным ценным бумагам ведется на счете 70. «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту данного счета отражают начисление зарплаты, по дебету ее выплату (выдачу). В таблице 1 представлены типовые проводки по начислению зарплаты, удержанию из нее и выплаты зарплаты.

Таблица 1.

Типовые проводки по начислению зарплаты, удержанию из нее и выплаты зарплаты

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Отражено начисление зарплаты работникам основного производства	20	70
Отражено начисление зарплаты работникам вспомогательного производства	23	70
Отражено начисление зарплаты работникам общепроизводственного персонала	25	70
Отражено начисление зарплаты работникам аппарата управления (администрации)	26	70
Отражено начисление зарплаты работникам, которые заняты реализацией товара	44	70
Отражено начисление дивидендов учредителям, состоящим в штате предприятия	84	70
Отражено начисление зарплаты работникам, которые заняты ликвидацией основных средств	91	70
Отражена выдача зарплаты работнику из кассы	70	50
Отражено перечисление зарплаты сотруднику на банковскую карту	70	51
Отражено удержание недостачи из зарплаты	70	73
Отражено удержание алиментов из зарплаты	70	76
Отражено удержание НДФЛ	70	68
Отражено удержание ущерба за порчу имущества	70	94

Практически в каждом современном предприятии появляется необходимость расчетов с персоналом по операциям, которые не имеют отношения ни к зарплате, ни к поручениям заданий от руководства. Данные расчеты возникают по разным причинам и имеют непохожий друг на друга характер [6, с. 38]. К примеру, это могут быть расчеты по займам, по кредитам, которые предприятие для каких-либо целей предоставляет сотрудникам, расчеты по имуществу, по спецодежде, также по порче материальных ценностей и хищениям. Для отражения данных расчетов в своей деятельности, предприятие открывает счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям». Предприятие к счету 73 может открывать следующие субсчета:

«Расчеты по предоставленным займам»;

«Расчеты по возмещению материального ущерба» и т.д. [2, с. 47]

В таблице 2 представлены типовые проводки по учету расчетов с персоналом по прочим операциям.

Таблица 2.

Типовые проводки по учету расчетов с персоналом по прочим операциям

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Отражено предоставление займа сотруднику предприятия	73-1	50,51
Отражено возвращение займа сотрудником денежными средствами	50,51	73-1
Отражено удержание суммы выданного сотруднику займа из зарплаты	70	73-1
Отражена сумма недостачи, которая подлежит взысканию с сотрудника (по учетной стоимости)	73-2	94
Отражено превышение взыскиваемой с сотрудника суммы по недостаче ТМЦ над их учетной стоимостью	73-2	98
Отражена предъявленная сотруднику сумма потерь от брака по вине работника	73-2	28
Отражено возмещение материального ущерба сотрудником денежными средствами	50,51	73-2
Отражено удержание возмещения ущерба, который причинен сотрудником, из его зарплаты	70	73-2
Отражено списание убытков по недостаче и браку, ранее отнесенных на расчеты с сотрудником, по причине отказа судом во взыскании	94	73-2

Таким образом, на любом предприятии учет оплаты труда и расчетов с персоналом по прочим операциям является сложным, трудоемким и очень важным процессом. Ключевой проблемой каждой организации является оплата труда, так как ее уровень способствует эффективной работе персонала, правильности начисления и расчетов по налогам и сборам. Аудиторская проверка расчетов с персоналом охватывает ряд последовательных этапов.

Этап 1. Проверка правомерности и законности существующих трудовых отношений. В рамках данного этапа проводится проверка соблюдения прав работников организации, на основании аудиторских доказательств, полученных при проверке правильности оформления внутренних нормативных актов, приказов о приеме и увольнении работников, трудовых и гражданско-правовых договоров.

Этап 2. Проверка первичной документации по начислению и выплате зарплаты предусматривает оценку правильности оформления бухгалтерской документации по учету рабочего времени, платежных и расчетных документов, в том числе и документов по неполученной в срок заработной платы [3, с. 357].

Этап 3. Проверка правильности и обоснованности начисления зарплаты. В рамках данного этапа проводится проверка обоснований для проведения начислений, их полнота точность измерения и стоимостная оценка.

Этап 4. Проверка обоснованности, правомерности и полноты удержаний из зарплаты. В рамках данного этапа проводится проверка удержаний: обязательных; по инициативе работника; по инициативе организации [4, с. 58].

Этап 5. Проверка правильности и обоснованности расчетов с персоналом по прочим операциям. В рамках данного этапа проводится проверка операций по предоставлению займов и по возмещению материального ущерба [6, с. 175].

Этап 6. Проверка соответствия показателей бухгалтерских счетов данным бухгалтерской отчетности. В рамках данного этапа проводится проверка соответствия данных аналитического и синтетического учета с данными бухгалтерской финансовой отчетности, а также соответствия данных в бухгалтерских регистрах по начисленным и уплаченным суммам налоговых платежей, указанных в налоговых декларациях [3, с. 358].

По итогам проведенной проверки аудитор выдает аудиторское заключение, в котором выражает свое мнение о достоверности отражения в бухгалтерской отчетности оплаты труда и расчетов по прочим операциям о том, что документация по расчетам с персоналом по оплате труда и прочим операциям не содержит существенных искажений, а также дает рекомендации, позволяющие избежать возникновения различных нарушений в будущем. Таким образом, на любом предприятии учет и аудит оплаты труда и расчетов с персоналом по прочим операциям является сложным, трудоемким и очень важным процессом. Поэтому, по моему мнению, своевременно проведенный аудит позволит сформировать достоверную информацию о расчетах с персоналом. А аудиторская программа проверки учета расчетов с работниками по оплате труда и прочим операциям с персоналом позволяет выявить ошибки и недочеты организации учета и оплаты труда.

Список литературы:

1. Баташева Э.А., Баташева М.А. Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2016. - № 11 (62). - С. 244-245.
2. Жукова Т.С., Бородина Е.А. Бухгалтерский учет расчетов с работниками по оплате труда и прочим операциям с персоналом // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. - Уфа: ООО «Омега Сайнс», 2017. - С. 46-48.
3. Лавренчук К.Ю. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда // Экономика и социум. - 2018. - № 3 (46). - С. 355-359.
4. Остапова В.В., Яцюк А.В. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда: методический аспект // Аудиторские ведомости. - 2015. - № 2. - С. 51-62.
5. Попова А.А., Мухамбетова А.Н., Хаметова А.Р. Учет расчетов с персоналом по оплате труда на предприятии // Вестник магистратуры. - 2016. - № 11-2 (62). - С. 82-84.

ИЗМЕРЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Матвеева Елизавета Юрьевна

студент Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
РФ, г. Москва

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные способы измерения неравенства доходов населения, а также выделяются их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: неравенство доходов; дифференциация доходов; коэффициент Джини; индекс Аткинсона; индекс Тейла.

Измерение неравенства — очень важная составляющая в проведении экономической политики, а также в оценке и контроле текущей ситуации в стране и мире. Необходимо следить за тенденциями в неравенстве, искать методы решения проблем, связанных с ним, и, опираясь на показатели, следить за эффективностью принимаемых мер. Чаще других типов экономического неравенства в экономике используется оценка неравенства распределения доходов. Существует множество различных показателей, которые позволяют измерять этот тип неравенства. Самыми используемыми показателями являются:

1. Коэффициент Джини;
2. Индекс Тейла;
3. Децильный и квинтильный коэффициенты дифференциации доходов;
4. Индекс Аткинсона.

Коэффициент Джини

Коэффициент Джини — самый распространенный показатель для измерения неравенства, чаще всего именно его используют для оценки уровня неравенства в стране и мире. Он изменяется от 0 до 1, где 0 — абсолютное равенство, а 1, соответственно, абсолютное неравенство. То есть, при показателе, приближающемся к единице, большая часть дохода сконцентрирована в руках отдельных групп населения, а при показателе, близком к нулю, наоборот, доходы распределены достаточно равномерно между всеми группами населения. Иногда используется индекс Джини — процентное представление коэффициента Джини. Графически коэффициент Джини может быть представлен на кривой Лоренца.

Для расчета коэффициента Джини используется специальная формула, один из вариантов которой представлен ниже:

$$G = 1 - 2 * \sum x_i * y(\text{cum})_i + \sum x_i * y_i$$

Где x_i — доля населения, принадлежащая i социальной группе,

y_i — доля доходов, принадлежащая i -ой социальной группе,

$y(\text{cum})_i$ — кумулятивная доля дохода (доля дохода с накоплением, суммированная с показателем предыдущей группы).

У данного показателя имеются как преимущества, так и недостатки. К преимуществам можно отнести то, что с помощью коэффициента Джини можно сравнивать распределение дохода в группах с разной численностью населения, включенного в них. Данный показатель можно использовать для сравнения стран с разным размером экономики и численностью населения, а также для сравнения разных групп населения (например, городского и сельского). Коэффициент Джини помогает отслеживать тенденцию распределения дохода в целом по стране или региону. Еще одним из самых заметных преимуществ индекса является наличие его графического представления — это помогает лучше понять особенности неравенства.

Одним из наиболее очевидных недостатков коэффициента Джини является то, что в нем не учитывается источник дохода, то есть не берется во внимание то, как человек зарабатывает себе на жизнь: за счет собственности (акции, сдача недвижимости в аренду и т.д.) или непосильным трудом. Также при данном способе измерения неравенства

учитываются только денежные доходы индивидов, в то время как другие виды доходов не включены. Еще один существенный недостаток заключается в том, что коэффициент Джини не обладает аддитивностью, то есть чем большее групп будет выбрано, тем при прочих равных условиях будет выше и коэффициент Джини.

Индекс Тейла

Индекс Тейла также является распространенным показателем измерения неравенства и имеет свои преимущества по отношению к коэффициенту Джини.

Если в стране абсолютное равенство доходов, то индекс Тейла должен быть равен нулю, и наоборот, если в стране все доходы сосредоточены в руках одного человека (одной группы), то индекс должен быть равен $\ln N$.

Вычисляется он по формуле:

$$T_1 = \frac{1}{N} * \sum \left(\frac{x_i}{\bar{x}} * \ln \frac{x_i}{\bar{x}} \right)$$

Где N – население,

x_i – доход i -го человека,

$\bar{x} = \frac{1}{N} * \sum x_i$ – среднее значение дохода.

В отличие от коэффициента Джини, индекс Тейла обладает свойством аддитивности, то есть он не чувствителен к изменению числа групп, на которые будет при расчетах разбито население. Это позволяет оценить вклад разных групп в общее неравенство, или другими словам – оценить неравенство на разных уровнях. Но в то же время, индекс Тейла не имеет графического представления, и в этом он проигрывает коэффициенту Джини.

По мнению французского экономиста, Т. Пикетти, такие коэффициенты, как индекс Джини и индекс Тейла, действительно интересны для изучения неравенства, но с ними возникает множество проблем. Эти индикаторы «претендуют на то, чтобы одним-единственным числовым показателем полностью отразить неравенство распределения» [1, с. 26], то есть показать неравенство между всеми группами общества, включенными в исследование. Например, если речь идет о какой-то стране, то эти индексы «должны» описать неравенство между беднейшими и богатейшими, богатейшими и самыми богатыми, между средним классом и беднейшими и т. д. Т. Пикетти пишет, что «невозможно выразить многомерную реальность при помощи одного одномерного показателя без максимального упрощения этой реальности и смешивания вещей, которые смешивать нельзя» [1, с. 26].

Децильный и квинтильный коэффициенты дифференциации доходов

Децильный и квинтильный коэффициенты дифференциации доходов – еще два, наиболее простых показателя, отражающий дифференциацию доходов. Эти коэффициенты могут быть представлены как отношение среднего размера дохода богатейшей группы населения (20% и 10% богатейшего населения для квинтильного и децильного коэффициентов соответственно) к среднему размеру дохода беднейшей группы населения (20% и 10% соответственно). Чем меньше показатель — тем меньше неравенство в обществе. Считается, что когда коэффициент достигает отметки 10, то значение неравенства критичное, и проблема неравенства доходов крайне остро стоит в обществе.

Децильный коэффициент считается по формуле:

$$K_d = \frac{d_{10}}{d_1}$$

Где d_{10} – средний размер дохода богатейших 10%,

d_1 – средний размер дохода беднейших 10%.

Квинтильный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_q = \frac{q_5}{q_1}$$

Где q_5 – средний размер дохода богатейших 20%,

q_1 – средний размер дохода беднейших 20%.

Недостатком данного способа оценки неравенства является то, что используются только данные о богатейших и беднейших группах населения, не берется во внимание дифференциация доходов по всему распределению.

Индекс Аткинсона

Еще один распространенный и один из наиболее полных индексов, показывающих уровень неравенства – индекс Аткинсона, составленный экономистом Э. Аткинсоном. Это самый популярный показатель неравенства, основанный на благосостоянии.

Для вычисления используется следующая формула:

$$I_a = \begin{cases} 1 - \left(\frac{1}{N} \sum \left(\frac{Y_i}{\bar{Y}} \right)^{1-\varepsilon} \right)^{\frac{1}{1-\varepsilon}}, & \varepsilon \neq 1 \\ 1 - \prod \left(\frac{Y_i}{\bar{Y}} \right)^{\frac{1}{n}}, & \varepsilon = 1 \end{cases}$$

Где Y_i – валовый региональный продукт (ВРП),

N – число регионов,

\bar{Y} – среднее значение ВРП,

ε – параметр, характеризующий отношение общества к неравенству, варьируется от 0 до $+\infty$, 0 – точка, в которой общество равнодушно к распределению доходов, а с возрастанием параметра оно становится все более заинтересованным в этой проблеме.

Индекс Аткинсона принимает значения от 0 до 1, где 0 – абсолютное равенство, а 1 – полное неравенство.

Важной положительной особенностью данного индекса является то, что есть возможность измерять смещение неравенства в группах с разным уровнем доходов.

Одним из недостатков данного индекса является неоднозначность параметра ε : конечно, с помощью него решается проблема выбора функции общественного благосостояния, но, с другой стороны, однозначный и формализованный вариант нахождения его значения выбрать нельзя. Поэтому при работе с данным параметром приходится руководствоваться общими экономическими соображениями.

Таким образом, существует достаточно много способов измерения экономического неравенства. Одни из самых популярных и авторитетных в экономической литературе способов были перечислены в данной статье. У каждого из методов есть свои достоинства и недостатки, поэтому пока что выделить какой-либо универсальный способ невозможно, и у экономической науки впереди еще много времени для создания новых усовершенствованных способов для измерения данного показателя.

Список литературы:

1. Пикетти Т. Капитал в XXI веке, Ад Маргинем Пресс, Москва, 2016
2. Кудуэль А., Хендшель Й., Уодон К. Измерение и анализ бедности, Всемирный Банк, 2002
3. Atkinson A.B., On the Measurement of Inequality, Journal of Economic Theory, University of Cambridge, 1970

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ СО СКАЧКАМИ

Михайлова Саяна Сергеевна

магистрант, Северо-Восточного федерального университета им М.К. Аммосова, института математики и информатики, РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

Аннотация. В данной статье рассматривается исследование моделей стохастической волатильности со скачками. В статье использована модель Блэка-Шоулза. В данной модели показана, что цена актива представляет собой геометрическое броуновское движение. С положительным сносом, эта модель гарантирует, что собственный капитал компании со временем будет расти.

Ключевые слова: волатильность со скачками, модель Блэка-Шоулза, модель Хестона, стохастические модели волатильности.

Моделирование и прогнозирование изменчивости различных показателей, например акций, цены на нефть, курсов валют на финансовых рынках в наше время является объектом исследований и теоретических работ. Все в мире меняется, цены не исключение, и предсказать их поведение становится все сложнее.

В статье использована модель Блэка-Шоулза. В данной модели показана, что цена актива представляет собой геометрическое броуновское движение. Расширение модели Блэка-Шоулза было введено Мертоном в 1973г. Он был обеспокоен очень быстрым изменением цен (скачками), которые были смоделированы с помощью сложного пуассоновского процесса. Однако этот подход не есть закрытое решение формы для вариантов.

Существует открытый вопрос о том, есть ли реальные скачки на рынке и обоснованность присоединения Пуассоновского процесса для их моделирования.

Дальнейшее изучение стохастических моделей позволило разработать стохастические модели процентных ставок. Первое крупное исследование было предложено Васичеком в 1977г. Процесс рассматривался как случайный процесс со средней реверсией, который основан на процессе Орнштейна-Уленбека.

Такой подход также популярен для валютных опционных моделей из-за характера поведения цены валюты. Слабость подхода в том, что эта модель может привести к отрицательным процентным ставкам. CIR процесс является процессом квадратного корня, который исключает возможность отрицательного значения для процентных ставок.

Все модели, которые обсуждались до сих пор, а именно модели Блэка-Шоулза и Мертона для установления цены, модель Васичека и CIR процесс для процентных ставок, предполагая, что волатильность не имеет отдельного источника неопределенности, кроме цены актива или собственной ставки. Эти модели называются моделями локальной волатильности (Локальная волатильность означает, что волатильность является функцией процесса и времени цены актива, т.е. его стоимость в данный момент времени полностью определяется стоимостью процесса ценообразования актива в данное время). Модель волатильности, такая как модель Васичека, является особым случаем.

Стохастическая модель – такая экономико-математическая модель, в которой параметры, условия функционирования и характеристики состояния моделируемого объекта представлены случайными величинами, либо исходная информация также представлена случайными величинами. Следовательно, характеристики состояния в модели определяются не однозначно, а через законы распределения их вероятностей.

Стохастическое моделирование факторных систем взаимосвязей отдельных сторон хозяйственной деятельности опирается на обобщение закономерностей варьирования значений экономических показателей – количественных характеристик факторов и результатов хозяйственной деятельности. Количественные параметры связи выявляются на основе сопоставле-

ния значений изучаемых показателей в совокупности хозяйственных объектов или периодов. Таким образом, первой предпосылкой стохастического моделирования является возможность составить совокупность наблюдений, т.е. возможность повторно измерить параметры одного и того же явления в различных условиях.

Модель Блэка-Шоулза была введена в 1973 году и имеет набор удачных допущений накладываемых на динамику актива. Результатом является аналитическая формула цены Европейских опционов. Формально, в соответствии с моделью ценовой процесс актива S_t подчиняется геометрическому броуновскому движению:

$$dS_t = mS_t dt + \sigma S_t dW_t$$

где W_t - стандартное Броуновское движение, m и σ фиксированные параметры. Применяя лемму Ито получаем, что логарифм цены $Y_t = \log(S_t)$ имеет следующую динамику:

$$dY_t = \mu dt + \sigma dW_t.$$

Данное представление позволяет интерпретировать модель следующим образом: dY_t изменение логарифмической цены актива, μdt детерминированный линейный снос и σdW_t диффузионную составляющую с параметрами волатильности.

Эмпирические исследования показали, что волатильность обладает некоторыми стилизованными фактами такими как: «эффект рычага» (возврат к среднему), не отрицательность, а также временная структура. Исходя из этих особенностей исследователями для описания волатильности был рассмотрен процесс Орнштейна-Уленбека (процесс возврата к среднему), данный процесс также используется в описании краткосрочных ставок, например модель Васическа:

$$dv_t = \kappa(\theta - v_t)dt + \sigma_t dW_t,$$

где κ – интенсивность возврата к среднему θ , θ - показатель стационарности процесса, σ_t – волатильность.

В качестве обобщения модели Блэка – Шоулза были введены модели стохастической волатильности, которые разрешают стилизованные факты и предоставляют некоторую свободу действий в работе. Широкую популярность получила модель Хестона, так как она имеет решение закрытого типа для цены Европейского колл опциона. В 1993 году Стивен Хестон предложил следующие формулы для описания движения цен на активы, где цена и волатильность актива следует за броуновским движением:

$$dS_t = mS_t dt + \sqrt{v_t} S_t dW_t^1,$$

$$dv_t = \kappa(\theta - v_t)dt + \sigma \sqrt{v_t} dW_t^2$$

где S_t – цена актива в момент времени t , m – безрисковая процентная ставка, v_t – волатильность (стандартное отклонение) цены актива, W_t^1, W_t^2 - Броуновское движение ценовой дисперсии актива, κ - в модели выступает как скорость возврата к среднему значению θ , θ - показатель стационарности процесса, σ - волатильность волатильности v_t .

Модель Хестона является обобщенной моделью Блэка - Шоулза в которой волатильность ценового процесса изменяется с течением времени.

Важно отметить, что благодаря устройству процесса Орнштейна-Уленбека, волатильность цены стремится вернуться к своему среднему значению θ имеющую интерпретацию долгосрочной волатильности.

Модель Хестона является примером удачной модели, увеличение степени свободы позволило разрешить неточности модели Блэка-Шоулза. Но введение стохастической волатильности кажется недостаточным.

Одной из первых моделей включающих скачки, является модель Мертона:

$$dY_t = \mu dt + \sigma dW_t + \xi^y dN_t^y$$

Где μ - частота возвращения актива, N_t - процесс Пуассона и ξ^y – случайная величина из нормального распределения.

Скачки в модели Мертона позволяет учитывать большие движения актива, однако, модель предполагает постоянство параметра σ на всем временном интервале и не учитывает

кластеризацию волатильности. Данную модель обобщил Bates и скомбинировал стохастическую волатильность и скачки в доходности актива:

$$\begin{aligned}dY_t &= \mu dt + \sqrt{v_t} dW_t^1 + \xi^y dN_t^y \\dv_t &= \kappa(\theta - v_t)dt + \sigma\sqrt{v_t}dW_t^2\end{aligned}$$

Данная модельная спецификация позволяет учитывать кластеризацию волатильности и большие движения рынка в виде скачков доходности актива. Однако, в работе Pan (2002) было обнаружено, что добавление скачков в доходность актива оказывается недостаточным. В действительности, наличие скачков в доходности помогает объяснить лишь локальные движения рынка.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВЬЕТНАМА И ОРИЕНТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ

Нгуен Хоанг Нгуен

Университет “Тан Чао”,
Вьетнам, провинция Куанг

1/ Ситуация с переработкой и экспортом древесины и лесоматериалов:

В последние годы экспорт обработанной деревянной продукции и мебельной продукции достиг многих результатов, экспортный оборот резко вырос, став одним из 10 ведущих экспортных товаров Вьетнама, и все еще остается неиспользуемый большой потенциал. Объемы производства и экспортный оборот за эти годы выглядят следующим образом:

- Древесное сырье для внутренней переработки и экспорта:
- + Заготовка из естественных лесов: 500 000 м³ в год
- + Сырье из импортных источников: 800.000 м³ в год
- + Сырье из древесины посаженных лесов: 1.200.000 –1.600.000 м³ в год. [1]
- Экспортный оборот:

Таблица 1.

Стоимость экспорта [2]

2018 г.	2019 г.	2020 г. (цель)	2021 г. (цель)
435 млн долларов США	500 млн долларов США, увеличившись на 28,7%	670 млн долларов США, увеличившись на 19%	1 миллиард долларов США

Тем не менее, отраслевые и национальные мероприятия по содействию торговле в этой области все еще неадекватны, а мир не знает, что Вьетнам является одной из сильных стран в производстве и экспорте деревянных изделий. Для того чтобы это развитие было устойчивым и способствовало осуществлению политики по увеличению экспорта и стимулированию экономического роста, осуществление мероприятий по содействию торговле в этой области на трех уровнях правительства, организации содействия торговле и Ассоциации лесоматериалов и лесных товаров, стало необходимым больше всего.

По мнению многих зарубежных экспертов, Вьетнам превращается в одну из стран с сильными сторонами в экспорте обработанной древесины и мебельной продукции. Благодаря активной и рациональной интеграции региональной и мировой экономики, деревообрабатывающая промышленность и мебельная промышленность в частности, получили пользу из этого процесса. Особенности, после подписания торгового Соглашения между Вьетнамом и США у вьетнамских предприятий появилось много возможностей получить доступ к крупнейшей экономике мира.

Хотя Вьетнам является страной с самыми высокими и стабильными темпами роста, его экспортный оборот все еще отстает от Малайзии, Индонезии и Таиланда. Если нынешние темпы роста сохранятся, Вьетнам может превзойти Таиланд и стать третьим по величине экспортером обработанной древесины и мебельной продукции в Юго-Восточной Азии.

Однако рост экспортного оборота в последнее время с трудностями поддерживается без мер по содействию торговле и поддержки местных органов власти, министерств, агенств для предприятий.

2/ Ориентация для переработки древесины и лесопроизводства в ближайшее время

* Развитие производства и переработки древесины и лесоматериалов:

- Эффективная заготовка и использование лесных ресурсов, ограничение использования древесины из естественных лесов в целях устойчивого ведения лесного бизнеса, поощрение использования древесины из посаженных лесов.

- Развитие перерабатывающей промышленности с использованием древесины из посаженных лесов.

- Развитие традиционных отраслей промышленности, связанных с ремесленных деревень для реструктуризации сельского хозяйства, ускорения переработки изделий ручной работы из древесины и недревесных продуктов, что в нашей стране имеет сравнительное преимущество в процессе участия в международной интеграции.

- Уделение внимания соответствующим инвестициям в технику, технологии, оборудование и капитал для повышения способности производства экспортных товаров, предпочтительных на рынке.

* Стимулирование экспорта продукции:

- Активное участие в международной экономической интеграции, либерализации торговли и инвестиций.

- Создание возможностей для продвижения торговли, поиска и расширения рынков, повышения конкурентоспособности древесины и лесных товаров в регионе и во всем мире.

* Реализация программы развития переработки древесины и лесопродукции до 2010 года сельского хозяйства и развития села.

3/ Некоторые решения для реализации:

а/ Обеспечение поставки сырья для удовлетворения потребностей по поставленному плану и графике развития производства.

- Древесина из естественных лесов: стабильное удовлетворение потребностей в соответствии с принципом приоритизации производства изделий кустарного промысла и экспортных продуктов из рафинированного дерева.

- Древесина из посаженных лесов: основная поставка для бумажной промышленности, переработки искусственных плит в качестве сырья для внутреннего потребления и экспортного производства. Планирование областей материалов для обрабатывающей промышленности должно быть на шаг впереди и должно быть связано с перерабатывающими заводами. Инвестирование в научные и технологические решения для создания высокоурожайных сортов деревьев и создания основной группы деревьев в области экономического лесоразведения с характеристиками, подходящими для промышленного производства.

- Поощрение предприятий к использованию произведенных материалов из импортной древесины и лесоматериалов.

б/ Масштаб производства, мощность оборудования:

Развитие производства во всех аспектах, сочетая крупное, среднее и мелкое производство, продвижение мощностей оборудования:

- Для предприятий на основе имеющегося капитала, продвижение внутренних ресурсов, способности привлечения инвестиционного капитала, поэтапное выполнение увеличения масштаба, модернизации оборудования и обновления технологий для удовлетворения потребностей рынка.

- Деревни традиционных ремесел, домашние хозяйства, производящие изделия кустарного промысла, должны обмениваться, распространять опыт, быть в экономической связи, обмениваться инструментами, инвестировать в использование оборудования малой и средней мощности, механизировать переработку сырья и создавать заготовки продуктов. Необходимо соответствующим образом инвестировать в инфраструктуру для концентрированных традиционных ремесленных деревень.

- В отдаленных районах для потребления лесоматериалов посаженных лесов должно быть применимо мелкое производство, перерабатывающее древесную стружку для бумажной промышленности и производства искусственных плит.

в/ Производственные технологии:

Для существующих объектов: постепенное применение передовых технологий и производственных линий, отдавая приоритет технологиям производства древесины посаженных лесов, повышение производительности, качества и снижение себестоимости продукции.

Для новых строительных объектов: Приоритет должен быть отдан выбору передовых технологий и оборудования из развитых стран с достаточной емкостью.

г/ Структура продукции:

На основе технологии производства, квалификации должностных лиц и работников, исходя из вкусов потребителей на рынке определение ключевых товаров и других деловых продуктов предприятия. Увеличение объема изделий переработки из искусственных плит.

Ориентация на инвестиции для повышения квалификации маркетинговой команды, способной быстро и точно определять потребности внутреннего и зарубежного рынков. Построение центров художественного дизайна изделий для деревообрабатывающей промышленности, способных создавать множество моделей, категорий товаров, и содействие пропаганде и внедрению продукции.

д / Некоторые основные рынки для рассмотрения:

Рынок ЕС:

ЕС является крупнейшим мебельным рынком в мире, согласно статистике 2017 года, мебельный рынок ЕС достиг 66 миллиардов долларов США, из которых Германия является крупнейшим рынком, на который приходится 27%. ЕС также является крупнейшим рынком импорта мебельной продукции, на его долю приходится около 50% мирового импорта, что эквивалентно 19,5 млрд. долл. США, из которых 45% импортируется из стран за пределами ЕС. Среди развивающихся стран Китай является крупнейшим экспортером, а Вьетнам является одной из стран, которые сильно увеличивают экспорт на этот рынок.

Рынок США:

Мебельный рынок США в последние годы имеет стабильный рост. По данным Министерства торговли США, импорт мебели США вырос на 200% за период 2012-2018 гг. Около 40% деревянной мебели, продаваемой на рынке США, импортируется из-за рубежа, из которых Китай является ведущим экспортером. Во Вьетнаме также наблюдался сильный рост экспорта, который достиг 110 миллионов долларов США в 2019 году по сравнению с 10 миллионами долларов в 2017 году.

Список литературы:

1. Сводный отчет по лесной промышленности Вьетнама
2. Главное статистическое управление Вьетнама

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ C2C МАРКЕТПЛЕЙСОВ В РОССИИ

Озеров Никита Сергеевич

магистрант Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета,
РФ, г. Санкт-Петербург

На сегодняшний день маркетплейсы являются одним из локомотивов роста мировой электронной торговли. По данным известного издания, около 300 тысяч человек в России живут за счет того, что продают на C2C рынке. На сегодняшний день средний чек покупки в C2C сегменте оценивается в 3250 рублей, в то время как средний чек в сегменте B2C равен 4300 рублей.

Чаще всего, в C2C сегменте продаются товары, бывшие в употреблении (около 65% от общей массы). Около 23%- новые товары, которые не устроили собственника, примерно 7% продают вещи, приобретенные специально для перепродажи.

(Куб) (Шуш) (Стал)

Распределение продаж C2C маркетплейсов в России по типам товаров

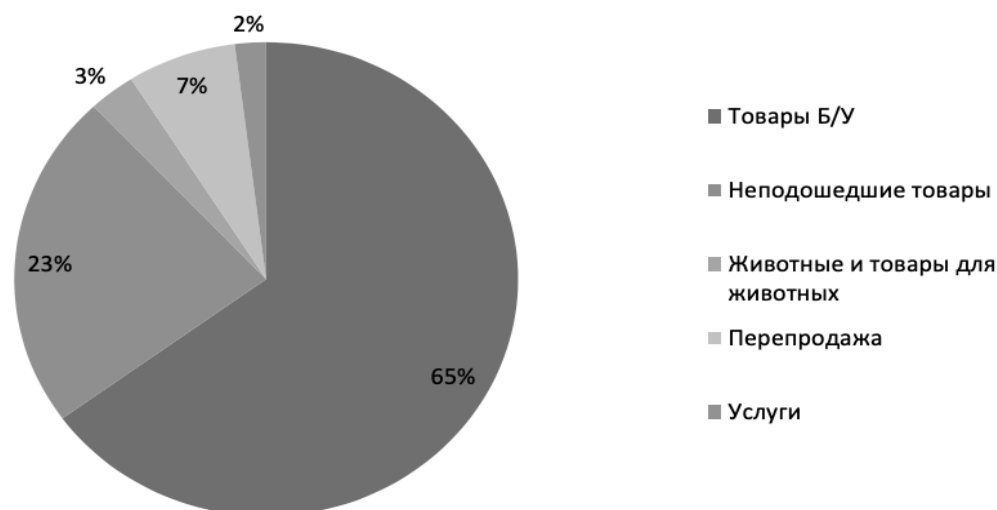


Рисунок 1. «Распределение продаж C2C маркетплейсов в России по типам товаров»

Концепция C2C используется не только для коммерции, а так же для всех маркетинговых и деловых мероприятий среди потребителей. Существует множество важных функциональных возможностей рынка C2C, которые постоянно развиваются.

В основе C2C маркетинга лежит выстраивание деловых отношений среди потребителей, выступающих на рынке в качестве продавцов и покупателей товаров и услуг. Одной из главных отличительных особенностей маркетинга в сфере C2C справедливо считается его непрофессиональный характер. Основной функцией является продвижение и сбыт товара или услуги.

Огромное значение в C2C маркетинге принадлежит построению доверительных отношений среди клиентов, для этого используются такие инструменты, как демонстрация товара или результат услуги, использование рекомендаций других клиентов.

На данный момент некоторые социальные сети, такие как Instagram, совершают шаги в сторону маркетплейсов. В данной социальной сети появляются все больше функций для электронной торговли (иконка приобретение товара или линк для связи с продавцом). Также

Facebook анонсировала открытие в России сервис «Marketplace», где пользователи могут выставлять частные объявления о своих товарах.

Одной из главных тенденций развития С2С маркетплейсов на данный момент является оптимизация всех ресурсов под мобильные устройства поскольку 53% всех онлайн покупок совершаются через смартфоны, у покупок через приложения самая активная аудитория, высокая лояльность, высокая конверсия.

Рынок торговли между частными лицами в интернете вырос на 92,5% за 2 года (2017-2019гг.)

В 2017 году было совершено около 90 млн. сделок, а в 2019 это число выросло до 177 млн. сделок. Количество продавцов увеличилось с 8млн. до 13,9млн., а покупателей с 10млн до 11,8 млн. соответственно.

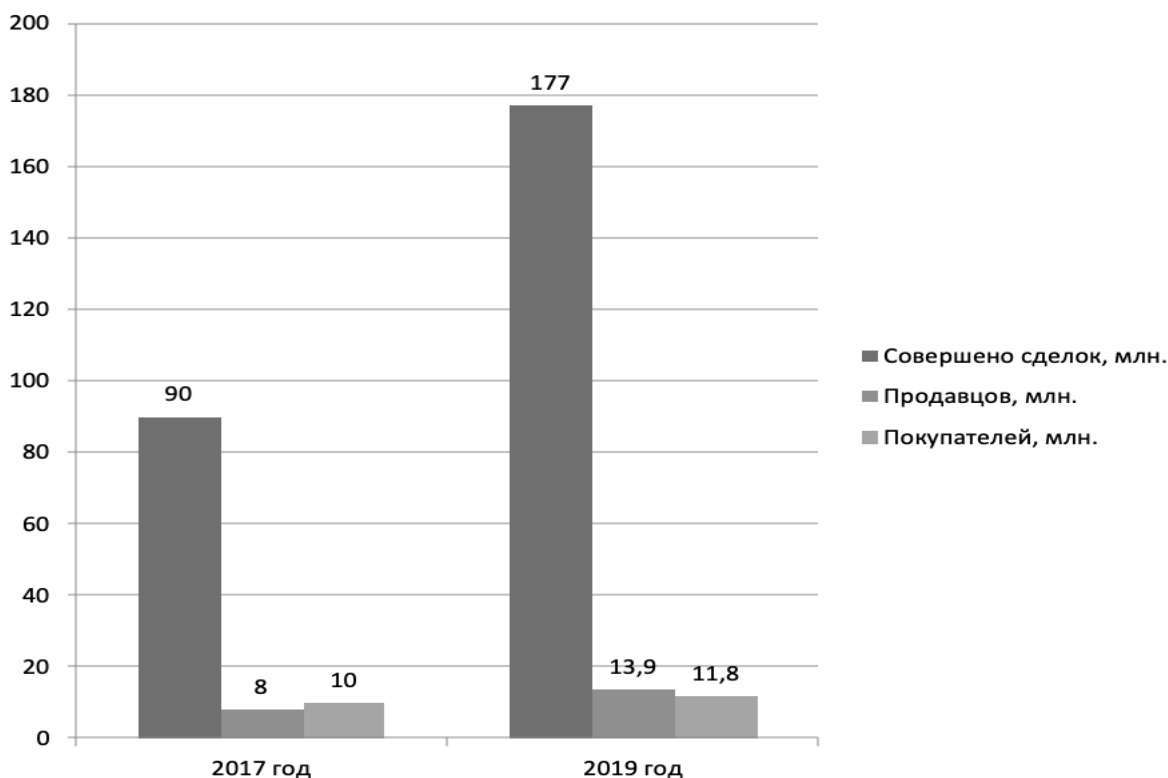


Рисунок 2. «Динамика С2С продаж за 2017 и 2019 годы»

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что количество сделок увеличилось почти в 2 раза, количество продавцов увеличилось на 78%, а количество покупателей увеличилось на 18%.

Так же можно отметить рост межрегиональной торговли. Главным центром средоточия продавцов является Северо-Западный Федеральный Округ, на втором месте расположился Приволжский ФО, на третьем месте находится Южный ФО. Центральный ФО, как ни странно, занимает только четвертую позицию.

На Северо-Западе проникновение частной торговли в регионе с 2017 года выросло на 5%. При этом за последние два года существенно выросло проникновение частной интернет торговли в Центральном, Уральском и Сибирском ФО – на 5%, 5% и 8% соответственно.

Объем С2С сделок в интернете будет расти с каждым годом, благодаря сегментации товаров, приведенной выше, данный рынок практически не зависит от экономических кризисов и подъемов. Рост потребительского спроса и падение спроса на товары во время кризиса приводит только к росту участников рынка в С2С сегменте. Так же сегмент С2С продолжит расти из-за падения доходов населения. Часть населения не может позволить купить себе новый товар, они ищут возможность сэкономить, а основной операцией на данном рынке, является перепродажа товаров по заниженной цене. Количество таких сделок с каждым го-

дом будет расти. Определенную степень развития С2С сегмента мы можем наблюдать уже сейчас.

Список литературы:

1. Кубкина Ю.С. Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития // Terraeconomicus. - 2016. - Т. 10. №2. Ч. 2. - С. 52 .
2. Статистика пользователей интернета в мире. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bizhit.ru/index/>
3. Шишкин Ю. Десять трендов онлайн-ритейла на 2019-2020 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/trade/59300-desyat-trendov-onlayn-riteyla-na-2019-2020-gody>.

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РФ

Пигунов Роман Владимирович

студент, Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи

Сыркова Ирина Сергеевна

канд. экон. наук, доцент Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи

Аннотация. Строительная отрасль является одной из наиболее важных отраслей экономики. По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны. И данная статья посвящена краткому обзору текущего состояния строительной отрасли РФ.

Abstract. The construction industry is one of the most important sectors of the economy. In terms of output and the number of human resources employed the construction industry accounts for about a tenth of the country's economy. In addition, this article is devoted to a brief overview of the current state of the Russian construction industry.

Ключевые слова: перспективы, строительная отрасль, экономическая ситуация, строительство инфраструктурных объектов.

Keywords: prospects, construction industry, economic situation, construction of infrastructure facilities.

Строительная отрасль, не смотря на экономические трудности, долгое время является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в российской экономике. Исходя из рисунка 1 видно, что в целом, динамика показателей за период 2010–2018 гг. положительная, наблюдается рост числа действующих строительных организаций с 196 234 в 2010 году до 292 073 организаций в 2018 году, т. е. на 95 839 или на 148,84 %, при этом если рассматривать за последние 3 года средний ежегодный прирост существенно снизился и составляет 3,7 % в год.

Год	Число действующих строительных организаций			Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»			Средний объем работ, выполненных одной организацией (млн. руб.)	Инвестиции в основной капитал строительных организаций	
	Всего (ед.)	вт.ч. частные организации (ед.)	Доля частных организаций, %	Всего (млрд. руб.)	вт.ч. частные организации (млрд. руб.)	Доля частных организаций, %		Всего (млрд. руб.)	Темп роста, % к предыдущему периоду
2010	196234	192165	97,93	4454,1	3973,1	89,20	20,68	342,1	118,05
2011	209185	205416	98,20	5140,3	4554,3	88,60	22,17	336,8	98,45
2012	205075	201274	98,15	5714,1	5057	88,50	25,12	348,6	103,50
2013	217961	214055	98,21	6019,5	5303,2	88,10	24,77	438,1	125,67
2014	226838	223022	98,32	6125,2	5500,4	89,80	24,66	469,3	107,12
2015	235351	233140	99,06	7010,4	5539,7	79,02	23,76	401,2	85,49
2016	271604	269548	99,24	7204,2	5733,6	79,59	21,27	443,8	110,62
2017	279496	276944	99,09	7545,9	5888,4	78,03	21,26	446,0	100,50
2018	292073	291345	99,75	7772,3	6076,8	78,19	20,86	454,9	102,00

Рисунок 1. Динамика показателей, характеризующих экономическую ситуацию в строительной отрасли в России за 2010–2018гг.

А если рассмотреть показатели строительной отрасли за первое полугодие 2019 года в различных регионах России, то из рисунка 2 видно, что показатели продемонстрировали разнонаправленную динамику.

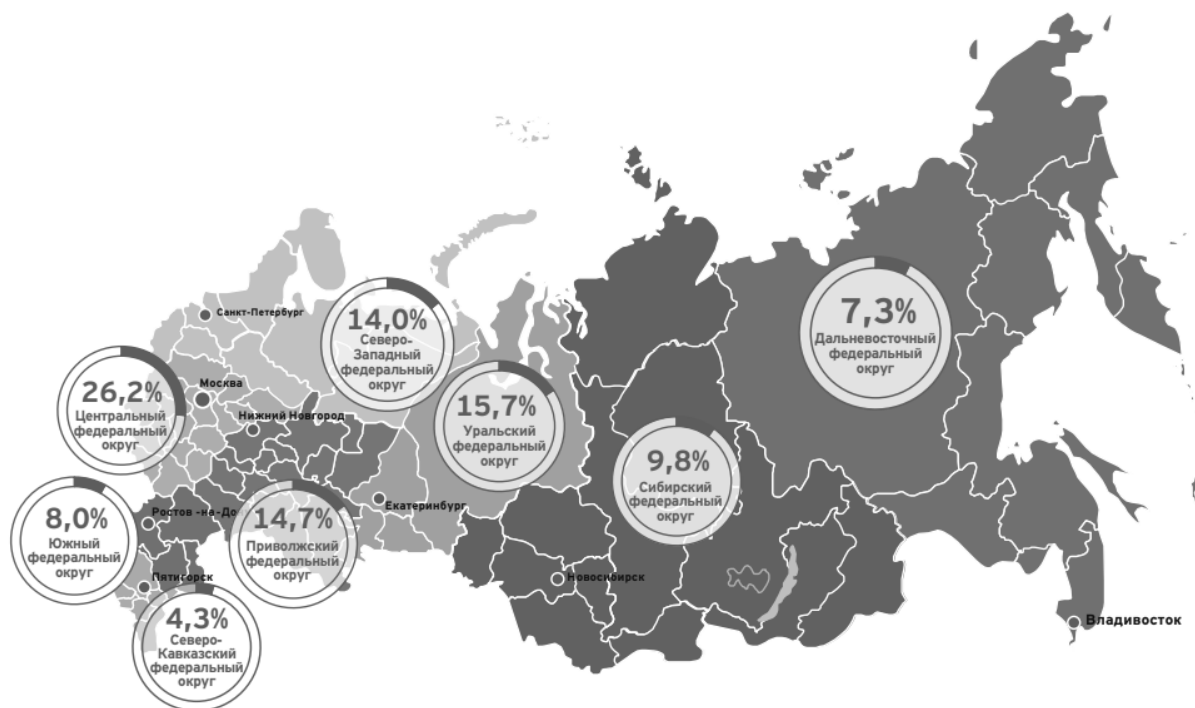


Рисунок 2. Динамика объема строительных работ в 2013–2018 гг., в % к значению 2012 года

В объеме выполненных строительных работ наибольшая доля пришлась на Центральный федеральный округ (26,2% от суммарного объема по стране), в том числе на Москву (12,6%) и Московскую область (5,6%). Значительный объем строительства также отмечен в Северо-Западном (14,0%), Приволжском (14,7%) и Уральском (15,7%) федеральных округах.

Если рассмотреть динамику цен на отдельные строительные материалы, то наибольшую положительную динамику цен в период с января по июнь 2019 года показали щебень (24,8%) и песок (21,2%). Менее выраженное увеличение стоимости характерно для кирпича (6,4%) и стали (4,6%). Наименьшие изменения в стоимости продемонстрировал товарный бетон (-1,1%), а также пиломатериалы хвойных пород (-2,1%).

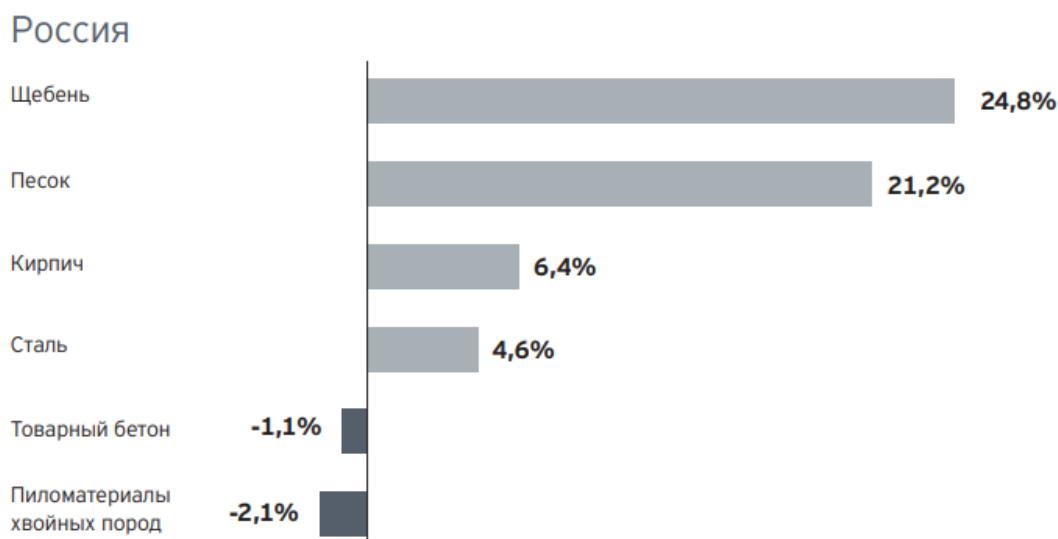


Рисунок 3. Динамика цен на строительные материалы в разрезе российских регионов в первом полугодии 2019 года

По данным Росстата (рисунок 4), в 2019 году цены на щебень увеличились в шести регионах. Максимальное увеличение приходится на Уральский федеральный округ (112,1%). Средняя стоимость одного куб. м щебня в июне этого года была приблизительно одинаковой во всех регионах России и составила 1508,86 рубля за куб. м. Цены на щебень и прочие сыпучие природные материалы являются индикатором строительства в области инфраструктуры, так как щебеночное и песчаное основание — неотъемлемая часть железнодорожного и автомобильного полотен. Рост цен на данную группу материалов напрямую связан с реализацией большого количества инфраструктурных проектов. По данным Росстата, в 2018 году в эксплуатацию ввели 2300 км автомобильных и 51,2 км железных дорог (включая 30,4 км новых ж/д линий и 20,8 км вторых ж/д путей). В первом полугодии 2019 года данные показатели увеличились еще на 273,5 км автомобильных дорог и 1,4 км железнодорожных путей. В то же время в Дальневосточном федеральном округе стоимость щебня снизилась на 12,1%.

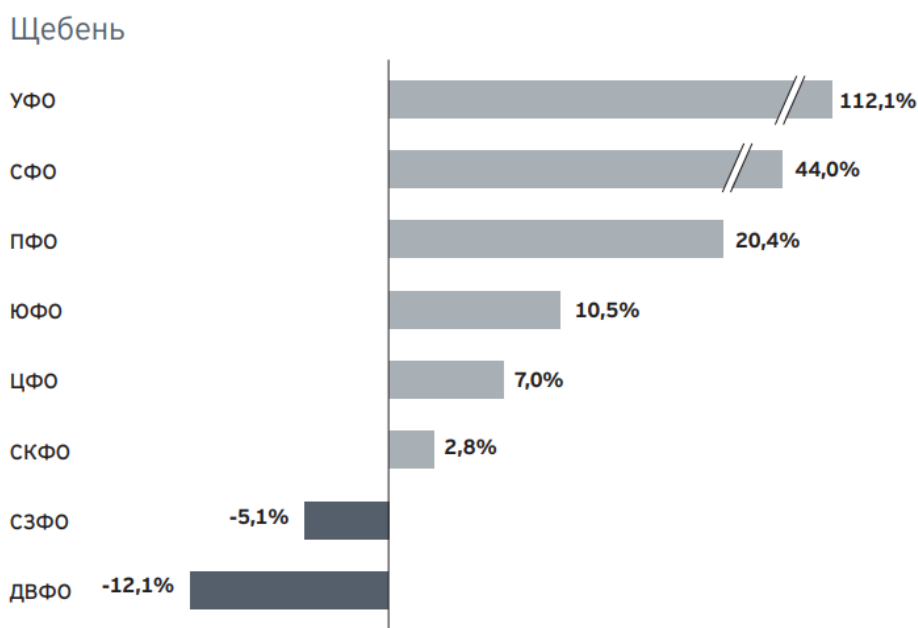


Рисунок 4. Динамика цен на щебень в разрезе российских регионов в первом полугодии 2019 года

Таким образом, стоимость сырья может значительно отличаться в различных регионах из-за необходимости обеспечивать конкурентоспособность на фоне низкой стоимости импортного сырья. Ожидается, что в ближайшее время его доля снизится в связи с введением лицензирования импорта согласно Постановлению Правительства РФ № 107 от 11 февраля 2019 года. И объем выполненных строительных работ в России в первом полугодии 2019 года составил 2740,76 млрд рублей, что на 0,1% выше показателя в первом полугодии 2018 года в сопоставимых ценах. При этом небольшое увеличение показателя на национальном уровне было зафиксировано на фоне отрицательной динамики объема выполненных строительных работ по федеральным округам. Это произошло за счет существенного прироста в объеме работ, который не фиксируется прямыми статистическими методами без распределения по субъектам.

Список литературы:

1. Драгунова В. Ю. Строительная отрасль: управление проектами (из опыта немецких строительных компаний) // в сборнике: Актуальные вопросы современности глазами молодых исследователей Сборник материалов III-й Международной научно-практической конференции. 2018. С. 334.

2. Нигматуллина Р. Р. Строительная отрасль в России // в сборнике: Современные тенденции развития в области экономики и управления Материалы Международной научно-практической конференции. 2018. С. 394.
3. Романченко О. В. Строительная отрасль в России: современное состояние и перспективы развития // в сборнике: Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации Сборник научных статей. Под редакцией С. А. Толкачева. Краснодар, 2018. С. 198.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК/ Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2015. - 651 с.
5. Солманидина Н. В., Коновалова А. Строительная отрасль в России: состояние и развитие // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 2 (18). С. 676.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Сез Анна Ярославовна

студент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал, РФ, г. Липецк

PERSONAL INCOME TAXATION

Anna Sez

Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch, Russia, Lipetsk

Аннотация. В статье рассмотрены особенности налогообложения физических лиц.

Abstract. The article considers the composition, significance and prospects of the development of tax on personal income.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налог на доходы физических лиц.

Keywords: taxes, tax system, personal income tax.

Налогообложение физических лиц является одним из важнейших механизмов, позволяющих формировать налоговые доходы государства.

Налог на доходы физических лиц является налогом федерального уровня. Его особенности представлены в части 2 Налогового кодекса РФ, в главе 23.

Данный налог должны платить как граждане России, так и граждане зарубежных государств, если они попадают под условия, которые регламентирует Налоговый кодекс РФ. Граждане России платят его по ставкам 9%, 13% и 35%. При этом облагаются доходы их как в нашей стране, так и за рубежом. Величина ставки по НДФЛ зависит от того, каков статус налогоплательщика и сам характер дохода. Например, такие доходы, как заработная плата, перечисляет за работника организация, к которой он относится, налог на его доходы в размере 13% от полученного дохода, а также налоги при операциях по продаже имущества. Ставка в 9% касается дохода в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 года. В отношении доходов, полученных от выигрышей, призов и прочих мероприятий, а также в отношении процентных доходов по банковским вкладам, которые превышают ключевую ставку ЦБ больше, чем на 5%. Налоговая ставка 30% установлена в отношении от дохода физического лица-нерезидента РФ [3].

В настоящее время система налогообложения доходов физических лиц является сбалансированной, поскольку учитывает как интересы государства, так и плательщиков данного налога [1, с. 136]. За последние 4 года наблюдается поступательный рост поступлений в бюджет от данного налога. В 2016 году их объем составил 3017 млрд руб., в 2017 г. – 3251 млрд руб., в 2018 г. – 3653 млрд руб., в 2019 г. – 3955 млрд руб [4].

По НДФЛ применяются в настоящее время налоговые вычеты, уменьшающие данный налог. Их могут использовать лишь те лица, которые являются налоговыми резидентами. К таким вычетам относятся стандартные, социальные, имущественные, а также вычеты по инвестиционным счетам и профессиональные вычеты. Налоговые резиденты – это лица, проживающие в России те, кто проводит на территории нашего государства не менее 183 дней. При этом гражданство не влияет на налоговый статус влияния не оказывает.

Гражданство на налоговый статус (резидент или нет) не влияет. Он влияет на то, с каких налогов нужно платить НДФЛ, а также на размер ставок для процедуры расчета данного налога.

В настоящее время из-за пандемии государство разработало разные варианты господдержки для людей и бизнеса. Одной из таких мер является возврат налога на профес-

сиональный доход самозанятым, уплаченный ими за 2019 год. В данном году субъектами Российской Федерации, в которых он действовал, являлись Москва, Московская область, Калужская область, республика Татарстан. Данная мера перспективна и будет являться хорошим подспорьем в современных экономически неблагоприятных условиях, потому что сегодня, как никогда, многие люди оказались в сложной жизненной ситуации [5].

Таким образом, налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это один из важнейших прямых налогов, который платится с доходов, которые характеризуются наличием документов, их подтверждающих. Доходами физических-лиц-резидентов РФ, которые подлежат обложению данным налогом, являются доходы от поступлений в виде заработной платы, от продажи имущества, срок реализации которого регулируется Гражданским кодексом РФ, от деятельности по сдаче недвижимости в аренду, от полученных выигрышей, от источников поступлений, находящихся за рубежом и иные доходы, которые физические лица получают от осуществления ими частной практики. Основной ставкой по данному налогу является ставка 13%. В соответствии с Налоговым кодексом РФ существует возможность получения налогового вычета через ИФНС, но при этом лицо должно предоставить документы, которые устанавливают право его на получение конкретного вычета.

Список литературы:

1. Волкова Е.С. Налоговое планирование. СПб.: Питер, 2018. 634 с.
2. Дмитриева Н.Г., Дмитриев Д.Б. Налоги и налогообложение. Ростов н/д: Феникс, 2018. 325 с.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации: часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 21.05.2020) // Собрание законодательства. 2000. № 32. Ст. 3340.
4. Сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru>
5. Самозанятым вернут весь налог за 2019 год. Что для этого нужно сделать? <https://journal.tinkoff.ru/news/vozvrat-npd-za-2019>

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Солдатов Вадим Андреевич

студент, Тольяттинский государственный университет,
РФ, г. Тольятти

Панюкова Екатерина Владимировна

канд. пед. наук, доцент, Тольяттинский государственный университет,
РФ, г. Тольятти

Аннотация. Рассмотрены теоретические предпосылки обеспечения эффективного управления финансовыми потоками с помощью информационных систем. Проанализированы основные принципы, методы и концепции корпоративных систем эффективного управления финансовыми потоками, а также рассмотрены особенности наиболее популярных корпоративных систем планирования и оптимизации финансовых потоков, которые позволяют минимизировать затраты, увеличить стоимость бизнеса и способствовать совершенствованию системы деятельности предприятий в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: оптимизация, управление, финансовые потоки, информационная система, корпоративные стратегии, системы планирования.

Постановка проблемы. В современных рыночных условиях важное значение приобретают вопросы управления финансовыми потоками предприятия с целью минимизации затрат и увеличения стоимости бизнеса, Достичь этих целей возможно лишь при оптимизации финансового обслуживания, которое возникает на всех этапах движения материальных (товарных) потоков.

Изучение литературных источников, посвященных проблематике принципов управления финансовыми потоками промышленных предприятий подтверждает, что на сегодня вопрос оптимизации финансовых потоков предприятия является актуальным и значимым. Среди зарубежных и отечественных ученых, изучающих вопросы управления финансовыми потоками можно выделить работы Г. Азаренкова, Д. Бауэрсокс, Н.Бланк, Т. Дударь, Д. Клосс, М. Лепи, Н. Румянцев и другие. Однако, несмотря на большое количество существующих работ по обозначенной проблематике, следует отметить необходимость основательно изучения особенностей принципов, методов и систем планирования и управления финансовыми потоками предприятия с помощью информационных систем, как эффективного инструмента управленческой деятельности.

Целью статьи является определение предпосылок эффективного управления финансовыми потоками промышленных предприятий на основе определенных принципов и методов.

Изложение основного материала исследования. Возникновение финансовых потоков на предприятии обусловлено всеми процессами его хозяйственной деятельности: закупкой сырья, производством товаров, сбытом полуфабрикатов и готовой продукции, складированием или транспортированием товаров. Ключевым аспектом управления финансовыми потоками является оптимизация движения финансовых потоков в логистической системе, предусматривающей управление материальным движением сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции.

Современные подходы к эффективному управлению финансовыми потоками требуют глубокого изучения принципов управления деятельностью промышленных предприятий, целью которых является оптимизация движения финансовых потоков.

Анализируя общие характеристики производственных процессов предприятий, можно выделить следующие принципы управления финансовыми потоками:

- системность (с учетом внешней и внутренней среды функционирования системы);

- интегрированность (управление финансовыми потоками осуществляется в комплексе с другими процессами среды деятельности предприятия);
- комплексность (должна обеспечиваться разработка и принятие решений по всем входным и выходным потокам);
- синергичность (обеспечение согласованности всех операций и процессов);
- гибкость (должен быть предусмотрен постоянный мониторинг и корректировка целевых установок в процессе достижения результатов);
- адаптивность (создание условий для управления финансовыми потоками в пределах гибкой управленческой системы, которая легко приспосабливается к колебаниям и изменениям условий функционирования предприятия);
- динамичность (обеспечение достаточной скорости движения финансовых потоков между всеми подсистемами предприятия);
- конструктивность (состоит в непрерывном отслеживании движения финансового потока и оперативной корректировке его движения);
- многофункциональность (способность системы реализовывать комплекс общих управленческих функций).

Оценив значимость вышеуказанных принципов управления финансовыми потоками, считаем целесообразным выделить в качестве ключевых из них комплексность и синергичность, так как только при соблюдении этих принципов обеспечивается согласованность разработки и принятия решений по всем операциям и процессам относительно входных и выходных финансовых потоков (своевременное поступление на предприятие средств в объеме, необходимом для финансирования дальнейшей его деятельности, обеспечение эффективности расходов, получение прибыли).

В современных условиях ведения бизнеса достичь рационального управления финансовыми потоками можно с помощью использования ключевых методов управления финансовой логистикой предприятия:

- метод планирования - предполагает определение целей, формирование стратегических и тактических задач управления финансовыми потоками логистической системы, разработку перспективных и оперативных планов, установление задач структурным подразделениям и исполнителям;
- метод организации финансово-логистических процессов предприятий - охватывает логистические структуры финансового обслуживания материально-технического обеспечения, производства, сбыта и сервисного обслуживания готовой продукции;
- метод мотивации - основывается на оптимальном распределении эффекта в процессе движения материальных и финансовых потоков предприятия между всеми участниками соответствующей системы управления;
- метод контроля - его целью является количественная и качественная оценка достижения поставленных целей финансовой логистической системы. Основными мерами контроля является учет, оценка и анализ отклонений фактических результатов от запланированных и выявления причин этих отклонений;
- метод координации - назначением метода является достижение согласованности действий всех участников финансового процесса управления предприятием, что позволит установить взаимосвязь между всеми элементами единой организационной системы.

Перечисленные методы управления финансовыми потоками, в свою очередь, находят отражение в современных корпоративных стратегиях планирования, таких как: MRP и MRP II (Manufacturing Resource Planning), TMS (Transport Management System), SRM (Supplier Relationship Management), SCM (Supply Chain Management) и ERP (Enterprise Resource Planning).

Каждая из стратегий реализуется с помощью внедрения прикладных программных пакетов. Наиболее популярными стратегиями корпоративного управления, применяемыми для эффективной организации, в том числе, и управления финансовыми потоками, на промышленных предприятиях, являются [4, 5]:

1. MRP II (Manufacturing Resource Planning) – стратегия планирования производства, которая обеспечивает не только операционное планирование, но и финансовое. Являясь дальнейшим развитием стратегии MRP, MRP II предусматривает не только планирование ресурсов в материальном, а также и в денежном выражении.

Данная стратегия подразумевает детальное планирование производства, на всех этапах производственного цикла, таких как планирование производственной нагрузки, потребности в ресурсах, учёт заказов и производственных затрат и т.д., а также подразумевает контроль и оперативное корректирование планов.

2. SCM (Supply Chain Management) - система управления цепочками поставок, которая обеспечивает изучение ресурсов предприятий для последующей выработки решений относительно процессов межорганизационного взаимодействия, трансформации и использования всех видов ресурсов на всем протяжении цепочки создания стоимости: от источников исходного сырья до конечного потребителя. Таким образом, данная стратегия воплощает системный подход к интегрированному планированию и управлению всеми потоками информации.

3. ERP (Enterprise Resource Planning) - система планирования ресурсов предприятия, задачей которой является обеспечение организационной стратегии интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами. Ключевой задачей данной стратегии является непрерывное балансирование и оптимизация ресурсов предприятия.

Внедрение корпоративной системы управления предприятия предусматривает рациональное управление финансовыми потоками в логистических системах (финансовых, ресурсных и др.).

Автоматизация текущих и плановых бизнес-процессов является насущной необходимостью в условиях функционирования компаний, целями которых является развитие и сохранение конкурентных преимуществ.

Успешное внедрение автоматизированной информационной системы управления решает следующие важные задачи [6]:

- создает новые бизнес-возможности;
- существенно повышает точность планирования;
- улучшает процессы поставок продукции;
- повышает способность планировать непрерывное производство;
- способствует рационализации использования ресурсов;
- позволяет более эффективно использовать основные фонды.

Следует отметить, что необходимость всеобъемлющего применения автоматизированной информационной системы управления в территориально-распределенных организациях требует поддержки в системе множества валют и языков. Более того, необходимость поддерживать несколько организационных единиц (несколько юридических лиц, несколько предприятий), учетных политик, различных схем налогообложения в единственном экземпляре системы является необходимым условием для применения таких систем в холдингах и транснациональных корпорациях.

Применимость в различных областях накладывает на информационные системы, с одной стороны, требования к универсальности, а с другой - поддержку расширяемости в связи с отраслевой спецификой. Основные крупные системы включают готовые специализированные модули и расширения для различных отраслей.

Несомненно, одним из ключевых модулей автоматизированной информационной системы управления предприятия должна являться финансовая составляющая, где главными компонентами являются множество функциональных блоков, отвечающих за оптимизацию финансовых потоков в логистических системах, среди которых:

1. Учетно-управленческие, контроллинговые: учет расходов и доходов по местам возникновения, по продуктам, по проектам, калькуляция себестоимости.

2. Казначейские: управление ликвидностью, управление движением денежных средств (включая банковские счета и кассу), взаимодействие с банками, управление долгом и заимствованиями.

3. Финансово-управленческие: управление основными средствами, инвестиционный менеджмент, финансовый контроль и управление рисками, финансовое планирование и управление ключевыми показателями эффективности.

Выводы. В современных условиях рыночной экономики достичь эффективного управления финансовыми потоками в логистических системах можно только благодаря научно-техническому прогрессу и появлению современных коммуникационных технологий, в том числе в виде информационных корпоративных систем.

Эффективное управление финансовыми потоками обеспечивается соблюдением таких принципов как комплексность, синергичность, адаптивность, гибкость, динамичность.

Новые логистические подходы должны быть направлены на изучение, адаптацию и дальнейшее использование, современных корпоративных стратегий планирования.

Интеграция информационных систем в предприятия позволяет обеспечить скорость, полноту и точность получения данных для реализации бизнес-процессов, повышая, тем самым, способность предприятия к успешному функционированию в конкурентной среде.

Список литературы:

1. Пудовкина О.Е. К вопросу об оценке уровня системы управления маркетинговой информацией промышленного предприятия // Современная экономика: проблемы и решения. — № 6(54). — 2014. — С. 25—29.
2. Токарев Б.Е. Методы сбора и использования маркетинговой информации: Учебно-практич. Пособие. М.: Юристъ, 2001. — 256 с.
3. Каточков В.М. Финансовые потоки в логистической системе// Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика: IV Междунар. науч.-практ. конф., 1-3 июля 2015г. - СПб., 2015. - С. 94-67.
4. Kamran H. Best Practices in EPR Software Applications. – Lincoln, NE: Universe, 2015. – P. 232.
5. Andriole, Stephen J. Technology Due Dilligence. – L. : IGI Global, 2017. – P. 52.
6. Daniel E. O’Leary. Enterprise. Resource. Planning. Systems. – C. : USA PRC, 2012. – P. 28.

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СОГЛАШЕНИЙ О МЕЖЗАВОДСКОЙ КООПЕРАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

Тимофеева Виктория Олеговна

студент Калининградского филиала МФЮА,
РФ, г. Калининград

Аннотация. В предлагаемой статье, автор анализирует соглашения о межзаводской кооперации по производству вооружений и военной техники в рамках Содружества Независимых государств, их содержание и выявляет особенности этого вида международных договоров.

Ключевые слова: межзаводская кооперация, производство вооружений, военная техника, Содружество Независимых Государств, национальная безопасность, оборонно-промышленный комплекс, военно-техническое сотрудничество, стратегические ядерные силы.

Международное сотрудничество осуществлялось с момента возникновения государств. Изначально были затронуты сферы торгово-экономических и политических отношений, которые не могли не затронуть вопросы войны и мира. Военно-техническое сотрудничество (далее - ВТС) государств связано с длительной и богатой на события историей. В предлагаемой читателям статье автор обращается к современному этапу военно-технического сотрудничества России со Содружеством Независимых государств (далее - СНГ) и, в частности, в системе межзаводской кооперации по производству вооружений и военной техники.

Приступая к анализу соглашений о межзаводской кооперации по производству вооружений и военной техники (далее ВиВТ) государств-участников СНГ, необходимо отметить тот факт, что обеспечение национальной безопасности, должное соблюдение экономических интересов Российской Федерации и стремление максимально оптимизировать функционирование оборонно-промышленного комплекса (далее - ОПК) России во многом зависит от политики государств ближнего зарубежья. По мнению исследователей сферы ВТС [2, с. 31-39] СНГ было, есть и должно оставаться одним из приоритетных направлений внешнеэкономической политики России в XXI в., включая ВТС.

После прекращения существования Советского Союза сотрудничество государств-членов СНГ по военным вопросам продолжалось. Отношения бывших советских республик в сфере могли усиливаться, охлаждаться, но они никогда не прерывались по вполне объяснимым причинам. Необходимо было защищать внешние рубежи своих стран, противостоять глобальным проблемам, например таким как борьба с международным терроризмом, предотвращение ядерной угрозы и др.

Решая проблемы становления государственности и поддержания боевой готовности своих вооруженных сил члены СНГ стремятся обеспечить себе дополнительные гарантии военной безопасности и продолжают развивать ВТС. Обращая ретроспективный взгляд на недавнюю историю нашей страны, можно засвидетельствовать, что в производстве военной техники в СССР участвовали около 7000 предприятий, а приблизительно 1000 [1, с. 75] из них были расположены за пределами РСФСР. Таким образом, в современной России осталось около 80 % производственных мощностей военно-промышленного комплекса (далее - ВПК) СССР. Но уровень специализации и разделения продукции был достаточно специфичен, поэтому в настоящее время приблизительно 50% позиций, включенных в государственный оборонный заказ российского государства, производится с участием предприятий, расположенных на территории СНГ. Производство вооружений и военной техники (далее - ВиВТ) продолжают быть важным фактором во внешней политике государств по обеспечению их безопасности. К началу 2020 года, по данным директора Федеральной службы по ВТС, Россия ведет переговоры по развитию этого вида международного сотрудничества более чем с 20 странами мира и поддерживает отношения в этой сфере более чем с 82 государствами [8, с. 99].

Характерная особенность: в рамках СНГ Россия сотрудничает в области ВТС в основном с небольшими государствами. В свою очередь малые государства, не ставя для себя амбициозные планы, но и не теряя лица, извлекают значительную выгоду из этой ситуации. Они выгодно обменивают свою «приверженность ВТС с Россией» на конкретные экономические и политические уступки.

Полностью отказаться от кооперации Россия не может по экономическим соображениям. Подтверждением этого является использование станций предупреждения о ракетном нападении (СПНР), находящихся на территории Казахстана, Азербайджана, Белоруссии, Украины, Узбекистана. Или использование космодрома Байконур, находящегося на территории Казахстана, а также авторский надзор за техническим состоянием баллистических ракет шахтного базирования стратегических ядерных сил (СЯС) России украинскими специалистами из Днепропетровска. Но и у стран СНГ примерно такая же заинтересованность, ведь большая часть конечной военной продукции производится в России.

Исходя из того, что альтернативы российской продукции военного назначения (далее - ПВН) на постсоветском пространстве нет, ВТС проявляется в поставках запчастей, торговле продукцией двойного назначения, подготовке специалистов, поставке отдельных образцов военной техники. Все это осуществляется по бартерным сделкам, со скидками или бесплатно. Безусловно, что не логично совместно производить ПВН и одновременно конкурировать в военной сфере деятельности. Осознание и понимание этого фактора продемонстрировали в начале XXI века Белоруссия, Армения, Узбекистан, подписав ряд соглашений с Россией по кооперации в производстве новейших вооружений. Тем не менее, это не исключает соперничества в торговле ПВН с третьими странами. Поэтому на территории государств Содружества необходимо создание полноценного сегмента мирового рынка вооружений и формирования интегрированной системы ВТС участников СНГ, а без полного и по возможности, всеобъемлющего правового обеспечения взаимоотношений в связи с сотрудничеством в ВТС эффективная деятельность в этой сфере невозможна. Нельзя забывать и о том, что значительная часть производственных мощностей, выпускающих комплектующие части для всех образцов ПВН, созданных в СССР и России, достались новым независимым государствам в наследство от советского ОПК. Поэтому очень важно было установить эффективное сотрудничество с соседними странами в сфере взаимных поставок ВиВТ (прежде всего комплектующих и запасных частей) и создать действенную нормативно-правовую базу, регулирующую отношения в этой сфере деятельности.

Первым международным договором, который стал основой для формирования правовой базы в области производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонной промышленности в СНГ, стало Соглашение о принципах обеспечения вооруженных сил государств-участников СНГ вооружением, военной техникой и другими материальными средствами, организации НИОКР от 20.03.1992 г.

В преамбуле этого Соглашения стороны признали необходимость развития сотрудничества в военной сфере, учли тот факт, необходимо всеми силами сохранять прежде всего научный потенциал по совершенствованию ВиВТ.

В основной части Соглашения от 20.03.1992 г., в контексте исследуемого вопроса, наиболее существенным является положение, в котором стороны признают, что разработка, производство, поставки и обеспечение Объединенных Вооруженных Сил Содружества (далее - ОВС СНГ) ПВН, продукцией производственно-технического назначения возможно лишь в контексте сохранения и дальнейшего развития кооперативных связей производства ПВН, долговременных производственно-хозяйственных отношений и прямых договоров [3, ст. 1]. И хотя, прежде всего, положения этого международного договора относятся к обеспечению интересов ОВС СНГ и собственных вооруженных сил участников СНГ, заложенные в нем принципы стали основой для дальнейшего развития кооперации между ОПК комплексами членов СНГ уже на двусторонней основе.

С 2009 по 2019 гг. двусторонние межправительственные Соглашения о развитии ВТС Российская Федерация заключила с Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, и Узбекистаном.

В преамбулах этих Соглашений стороны определяют свои цели, которые они стремятся достичь в рамках развития кооперативных отношений между оборонными отраслями промышленности. Стороны приходят к выводу, что заключение двустороннего соглашения должно обеспечить благоприятные условия для экономического, производственного и научно-технического сотрудничества предприятий и организаций оборонных отраслей промышленности договаривающихся государств [4, преамбула].

В анализируемых соглашениях существуют отсылочные нормы к национальному законодательству сторон. В частности, к таким нормам можно отнести положения, которые указывают на обязанность участников осуществлять кооперированные поставки материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, услуг технологического и научно-технического характера в соответствии как с российским законодательством, так и с законодательством другой стороны договора, а также осуществлять взаимные поставки на основе контрактов (договоров), которые заключают их хозяйствующие субъекты [5, ст. 2]. Но, как известно, нет правил без исключения, поэтому в практике ВТС существуют некоторые аспекты, связанные с контролем со стороны государственных органов государств-участников соглашений, т.к. взаимные поставки между хозяйствующими субъектами изделий и материалов, необходимых для производства ВиВТ в рамках сложившихся кооперационных связей, осуществляются по согласованным перечням [6, ст. 3]. Эти перечни ежегодно согласовываются с органами исполнительной власти сторон, ответственными за контроль и координацию выполнения соглашения. По мнению автора, существование указанных перечней, в которые включены списки предприятий, осуществляющих поставки, номенклатура и объем продукции, объясняется прежде всего стремлением упорядочить взаимные поставки и проводить постоянный мониторинг этих сделок, а также желанием избежать в этой сфере деятельности злоупотреблений, которые могут быть связаны с не четким определением тех комплектующих изделий, материалов и услуг, в отношении сделок с которыми, и могут применяться положения соглашений. Кроме того, в целях предоставления преференций и оптимизации деятельности в рамках кооперации предприятий ОПК, продукция, поставляемая по таким перечням, не подлежит квотированию и лицензированию [4, ст. 4]. Более того, в соответствии с условиями соглашений, их участники освобождают товары, предусмотренные перечнями, от таможенных пошлин на территориях своих государств. Закрепление подобных мер в нормах соглашений направлено на всемерную поддержку и создание для предприятий, организаций-разработчиков и производителей ПВН - наиболее благоприятного режима для осуществления деятельности по созданию и выпуску новых видов оружия. Эти нормы, касающиеся предоставления льгот и преференций в рамках кооперации между предприятиями ОПК сторон соглашений, являются самоисполнимыми.

К комплексу мер, направленных на оптимизацию сотрудничества ОПК участников СНГ в соответствии с исследуемыми соглашениями, можно отнести и проведение двусторонних консультаций по сближению предельных уровней рентабельности, устанавливаемых на товары, поставляемые по кооперации [5, ст. 5]. Совместное использование как действующих, так и вновь создаваемых полигонов, испытательных центров и лабораторий [4, ст. 6] в целях наиболее полного и всестороннего изучения ТТХ и возможностей боевого применения разрабатываемых и/или выпущенных в серийное производство образцов ПВН.

В целях экономии времени, материальных ресурсов и максимального удовлетворения нужд как собственных вооруженных сил, так и потребностей иностранных заказчиков стороны рассматриваемых соглашений определили, что вопросы разработки и производства новых образцов ВиВТс участием предприятий и организаций сторон определяются отдельными межправительственными соглашениями, принимаемыми для решения индивидуально-определенной, конкретной задачи в рамках развития ВТС и во исполнение соглашения о межзаводской кооперации.

Наконец, как и в межправительственных соглашениях о ВТС, одной из сторон которых является Правительство России, в соглашениях о кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности существуют самоисполнимые нормы, в соответствии с которыми стороны обязуются:

1. Не продавать и/или не передавать третьей стороне, в том числе иностранным физическим, юридическим лицам, международным организациям, взаимно поставляемую военную продукцию, научную и техническую информацию о ней, результаты исследований, а также использовать изобретения, «ноу-хау» без предварительного взаимного согласия [7, ст. 7].

2. Разрешать все спорные вопросы, которые могут возникнуть между российскими предприятиями и предприятиями государств-участников соглашений о межзаводской кооперации при поставке продукции в соответствии с этими соглашениями, в порядке, определенном действующими соглашениями [5, ст. 10]. В данном случае можно предположить, что для разрешения споров и преодоления разногласий будут применяться проведение двусторонних переговоров и консультаций и принятия мер по преодолению разногласий [7, ст. 6].

Заключительная часть соглашений о межзаводской кооперации предприятий ОПК, являясь по форме самоисполнимой нормой, формулирует схожий для всех стран, подписавших соответствующие международные договоры, порядок вступления соглашений в силу (со дня подписания документа [5, ст. 12] и единый срок их действия.

Таким образом, вышеизложенный анализ соглашений о межзаводской кооперации по производству ВиВТ в рамках СНГ свидетельствует о том, что они составляют самостоятельный тип международных двусторонних договоров России.

Однако стоит отметить, что из-за отсутствия действенных международно-правовых механизмов центр правового регулирования оборота ВиВТ внутригосударственным законодательством. Международные договоры в сфере ВТС являются «рамочными» соглашениями и требуют, как правило, подписания документов, которые будут детализировать отдельные их аспекты, а также соглашений и контрактов по поставке образцов ВиВТ, проведения работ, оказания услуг и т.д.

Список литературы:

1. Кудашкин В.В. Правовые основы военно-технического сотрудничества. Т. I. - М.: Статут, 2018. - С. 75.
2. Левкин И.М., Власова И.А. Военно-техническое сотрудничество России в системе национальной безопасности страны / Управленческое консультирование. - 2017. - № 6. - С. 31-39.
3. Соглашение о принципах обеспечения вооруженных сил государств - участников Содружества Независимых Государств вооружением, военной техникой и другими материальными средствами, организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ // Бюллетень международных договоров. 1993. № 4.
4. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Кыргызской Республики о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности // Бюллетень международных договоров. 1994. № 9.
5. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности // Бюллетень международных договоров. 1995. № 4.
6. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности // Бюллетень международных договоров. 1995. № 4.
7. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о военно-техническом сотрудничестве // Бюллетень международных договоров. 1997. № 10. С. 11 - 12.
8. Юмашева Е.В., Тимонов Д.А., Иванушкин С.А., Соловьёв А.А., Юмашев Д.В. Военно-техническое сотрудничество России с иностранными государствами: современные проблемы и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2018. - № 3. - С. 98-105.

БЕНЧМАРКИНГ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Хуажева Зара Бислановна

*магистрант, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
РФ, г. Краснодар*

Климова Наталья Владимировна

*д-р экон. наук, профессор, Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина,
РФ, г. Краснодар*

BENCHMARKING AS A MARKETING TECHNOLOGY FOR THE FORMATION OF COMPETITIVE CHARACTERISTICS

Zara Khuazheva

*Graduate student Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina,
Russia, Krasnodar*

Natalya Klimova

*Doctor of Economics, Professor Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina,
Russia, Krasnodar*

Аннотация. В современных экономических условиях при осуществлении своей деятельности компаниям приходится решать множество задач, среди которых повышение эффективности работы, увеличение конкурентоспособности за счет внедрения новых технологий. При решении этих вопросов применяется бенчмаркинг, являющийся частью маркетинговой стратегии.

Abstract. In the current economic conditions, in carrying out their activities, companies have to solve many problems, including increasing work efficiency, increasing competitiveness through the introduction of new technologies. When solving these issues, benchmarking is used, which is part of a marketing strategy.

Ключевые слова: бенчмаркинг, маркетинговая стратегия, конкурентные преимущества, повышение конкурентоспособности.

Keywords: benchmarking, marketing strategy, competitive advantages, increasing competitiveness.

В современном мире бенчмаркетинговая деятельность становится важным атрибутом успешной деятельности компании. Являясь частью маркетинговой стратегии, она одновременно применяется в разработке программ совершенствования качества товаров и услуг на основе компаративного анализа с аналогичными показателями конкурентов. Бенчмаркинг выступает тем инструментом, который находится на стыке менеджмента и маркетинга.

Бенчмаркинг представляет собой направление маркетинговых исследований, ориентированного на достижение более высокого уровня управляемости производственных и маркетинговых функций посредством внедрения лучших методов и технологий других предприятий или отраслей. При этом он позволяет сформировать концепцию анализа конкурентной среды, используя для этого различные методы: swot-анализ, метод конкурентной разведки, метод структурирования данных, метод балльных оценок и др.

Главной целью бенчмаркинга выступает повышение конкурентоспособности предприятия путем улучшения и усиления его конкурентных преимуществ как по отдельному направ-

лению деятельности, так и по организации в целом. Внутренние источники связаны с собственными возможностями организации – материальными ресурсами и интеллектуальным капиталом. В качестве внешних источников повышения конкурентоспособности могут служить лучшие бизнес-процессы другого субъекта рынка.

Система бенчмаркинга выполняет решающую роль в процессе позиционирования и улучшения имиджа компании, так как полученная в результате исследований информация позволит компании эффективнее использовать собственные ресурсы и усилить свое влияние в целевом сегменте рынка.

Одним из преимуществ использования метода бенчмаркинга является возможность внедрения и реализации производственных и маркетинговых функций путем внедрения инновационных методов и технологий сторонних компаний. Использование этих технологий позволяет удовлетворить предпочтения целевой аудитории, создать благоприятную конкурентную обстановку, а также повысить рентабельность осуществляемой деятельности.

Бенчмаркинг как инструментальная часть маркетинговых исследований и маркетингового анализа включает в себя эталонное сравнение, однако это отличается от слепого копирования «фишек» конкурентов, поскольку главное в этом методе – оценка причинно-следственных связей, которые привели компанию-контрагента к текущему положению. Для этого изучается не само новшество, сколько условия, при которых оно было введено.

Бенчмаркинг не просто анализирует рынки и конкурентов, а то что, почему и как хорошо делают конкуренты или лидирующие предприятия. Не просто изучает потребности покупателей, а методы ведения бизнеса, удовлетворяющие потребности покупателей.

Бенчмаркинг приводит к существенному изменению процедуры принятия решения в маркетинге. Традиционно маркетинговые решения принимались на основе результатов маркетинговых исследований и интуиции менеджеров в отношении комплекса маркетинга. На основе этого разрабатывалась маркетинговая стратегия фирмы. Современные условия бизнеса приводят к тому, что для обеспечения конкурентоспособности фирмы и ее устойчивого положения подобных действий становится недостаточно. Необходимо изучение опыта деятельности и поведения на рынке лидеров бизнеса для повышения обоснованности стратегий маркетинга.

Процесс маркетингового планирования, устанавливающий стратегические направления развития бизнеса, является важнейшей сферой, для которой бенчмаркинг имеет решающее значение. Цели и руководящие принципы, зависящие от миссии предприятия, во многом определяются результатами бенчмаркинга. Применение бенчмаркинга в процессе стратегического маркетингового планирования обеспечивает, что требования, предъявляемые внешней средой и покупателями, рассматриваются на основе релевантных данных.

В процессе разработки маркетинговых стратегий важен взгляд со стороны, так как он устанавливает стратегическое направление развития и содействует распределению ограниченных ресурсов. Знания о методах работы лучших фирм и потребностях покупателей, полученные в процессе бенчмаркинга, являются важной информацией, необходимой для развития предприятия и обеспечения его конкурентоспособности. Обобщая теоретические и практические аспекты применения бенчмаркинг-технологий, следует отметить бесспорную значимость этого маркетингового инструмента. Однако существует ряд трудностей, которые задерживают комплексное применение данной технологии, например, отсутствие достоверной информационной базы о предприятиях, отсутствие стремления среди руководства компаний обмениваться опытом, ссылаясь на коммерческую тайну. Решением данных проблем является развитие партнерских отношений в среде конкурирующих предприятий и добровольное предоставление коммерческих данных.

Таким образом, бенчмаркинг как инструмент грамотной политики развития предприятия способен кардинально повлиять на деятельность предприятия, её эффективность, освоить инновационные бизнес-процессы.

Список литературы:

1. Радина, О.И. Бенчмаркинг как маркетинговая технология формирования конкурентоспособных характеристик / О.И.Радина, О.Ю. Малинина, Н.А.Калмыкова // Инженерный вестник Дона. 2014. Т. 29. № 2. С. 34.
2. Хуажева З.Б., Климова Н.В. Бенчмаркинг как способ повышения конкурентоспособности санатория // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. — № 5(38). — М., Изд. «МЦНО», 2020. — С. 9-16.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Чупрынова Софья Павловна

*студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
РФ. г. Санкт-Петербург*

Аннотация. В статье представлены 4 основных тезиса на которых организации, а в частности менеджерам по персоналу, стоит сфокусировать свое внимание и изменить кадровую политику, для того, чтобы их компания оставалась конкурентоспособной на мировом рынке труда в условиях цифровизации

Abstract. The article presents 4 main points which organizations and in particular HR managers, should focus their attention and change their personnel policy so that their company remains competitive in the global labor market in the context of digitalization

Ключевые слова: Кадровая политика, цифровизация, менеджер по персоналу, изменение кадровой политики

Keywords: personnel policy, digitalization, personnel manager, personnel policy change

Человеческие ресурсы организации считаются ценным фактором и одним из основных конкурентных преимуществ на рынке из-за его лояльности к компании. Организация использует его в качестве стратегического оружия для расширения рынка потребителей и увеличения своей доли на рынке. Таким образом, конкурентоспособность любой организации зависит от кадровой политики и практики, которые влияют на удовлетворенность работой сотрудника. Кадровая политика может положительно или отрицательно влиять на мотивацию сотрудников. Если сотрудники удовлетворены кадровой политикой своей организации, то они будут преданы и достаточно мотивированы для достижения целей и задач компании.

С развитием технологий кадровая политика организации не должна стоять на месте. Требуется постоянное усовершенствование как персональных компетенций сотрудников, так и совокупной компетенции всей организации особенно на управленческом уровне. По мнению автора, стоит обратить внимание на 4 следующих позиции при корректировке кадровой политики организации:

1. Сфокусироваться на технологическом прогрессе и аналитике входящих данных

Опытные HR-отделы уже используют аналитику для прогнозирования и оценки всего, от удержания сотрудников до стратегий найма и успеха программ. Например, чат-боты позволяют кандидатам и сотрудникам вести автоматизированный персонализированный разговор с компьютером. Работник может использовать чат-бота, чтобы узнать, сколько у него осталось больничных, или отпусков, или какие процедуры покрывает стоматологическая страховка компании. А кандидат на должность может отвечать на вопросы, проходить оценки и отслеживать статус своего заявления через персонального помощника, у которого есть имя, лицо и приятное поведение. Конечно, все эти функции будут генерироваться компьютером. Миллиниалы, в настоящее время крупнейшее работающее поколение, привыкшее получать информацию сразу через компьютер или смартфон. Таким образом, широкий спектр - от подачи заявления на регистрацию до проверки льгот и оплачиваемого отпуска – должен быть доступен в режиме онлайн, чтобы соответствовать опыту работы с цифровыми клиентами, который предпочитают молодые работники, и кадровая политика должна проложить путь для управления и генерирования этих условий.

По словам Ларри Нэша, директора по подбору персонала в консалтинговой компании EY в США «Технологии позволят нам предоставлять сотрудникам более широкий спектр услуг на работе, предоставляя им больше возможностей для насыщенного цифрового опыта и поиска того, что им нужно 24/7». [2] Избавившись от таких рутинных задач, как расчет предполагаемой заработной платы, ответов на вопросы о преимуществах компании и планирования интервью, у HR будет больше времени для стратегического планирования.

2. Понять, как именно компания добивается успеха, для введения более эффективной кадровой политики.

Недостаточно говорить на языке менеджеров по найму. Кадровая политика компании должна вносить свой вклад в видение, миссию и финансовый успех бизнеса. И на практическом уровне менеджеры по найму смогут осуществлять эффективное планирование рабочей силы или привлекать, нанимать и обучать подходящих талантов, говорят эксперты, такие как Амелия Рэнсом, старший директор по взаимодействию и развитию в компании Avalera. По ее словам, в кадровой политике организаций не хватает курирования персонала в области бизнеса, в то время как они являются его движущей силой. [3]

Помимо знания цены акций компании и того, как читать отчет о прибылях и убытках, руководителям отдела кадров необходимо понимать стратегическое направление бизнеса и экономическую и социальную среду, в которой работает компания, для правильного составления кадровой политики. Они должны предвидеть и готовиться к изменениям в работе и рабочей силе. Только тогда HR-лидеры могут эффективно управлять человеческим капиталом и согласовывать HR-инициативы с целями организации.

3. Оставаться сосредоточенным на людях, несмотря на цифровизацию

Использование технологии не означает, что нужно вывести людей из уравнения. Фактически, у менеджеров по персоналу в 2025 году будет больше времени, чтобы сосредоточиться на отдельных лицах, улучшая как набор, так и увеличение лояльности сотрудников. В Cisco должность исполнительного вице-президента Фрэн Кацудас изменилась с должности сотрудника отдела кадров до главного сотрудника отдела кадров. Она видит это как признак того, что ее работа переходит от снижения риска и обеспечения соответствия к выполнению бизнес-стратегий. «Сегодня технологии приносят в HR такой уровень интеллекта, который действительно превращает HR в консультативную сферу»[5], - говорит она, отмечая, что именно так сейчас работает команда HR в Cisco и этого удалось достичь благодаря грамотно встроенной кадровой политике. Команда также больше сосредоточена на вопросах коучинга и управления. Кроме того, ведущие профессионалы в области управления персоналом завтрашнего дня могут стать тренерами, которые помогают руководить карьерой каждого сотрудника в офисе. В условиях жесткой конкуренции за хорошие таланты, успешные менеджеры по персоналу должны дать лидирующим в своей сфере работникам повод прийти на работу именно в их компанию. «Если вы не занимаетесь глобальным бизнесом сейчас, вы не сможете конкурировать с глобальным бизнесом за самых лучших сотрудников в будущем», - говорит Джуди Коллистер, исполнительный вице-президент и сотрудник отдела кадров в Cleveland Park Place Technologies. [1]

4. Быть готовым к выходу на рынок труда новой рабочей силы

В состав рабочей силы через 5 лет войдут не только временные сотрудники, но также и постоянные сотрудники, которые ежедневно приходят и уходят с работы. Кроме того, отдел кадров должен помочь оценить, какие задачи во всей организации могут быть автоматизированы, а затем изменить карты компетенций тех, на чьи задания влияет автоматизация. Недавний опрос Willis Towers Watson показал, что более половины работодателей считают, что для автоматизации и оцифровки потребуются «прорывные подходы в HR». [6] Между тем, некоторые из удаленных работников HR будут все более и более отдаленными - например, за семь или десять часовых поясов - поскольку глобализация ведет к все более разнообразной рабочей силе.

В результате работы выделены 4 основных тезиса на которых организации, а в частности менеджерам по персоналу, стоит сфокусировать свое внимание и изменить кадровую политику для того, чтобы их компания оставалась конкурентоспособной на мировом рынке труда, а именно:

1. Сфокусироваться на технологическом прогрессе и аналитике входящих данных;
2. Понять, как именно компания добивается успеха, для введения более эффективной кадровой политики;
3. Оставаться сосредоточенным на людях, несмотря на цифровизацию;

4. Быть готовым к выходу на рынок труда новой рабочей силы.

Подводя итоги стоит отметить, что системный подход в исследовании изменения элементов кадровой политики помогает наметить комплекс мероприятий, которые будут способствовать снижению текучести кадров и конфликтности, улучшению морально-психологического климата в условиях цифровизации.

Список литературы:

1. Дэвид Л., Куртц, Митчел Х. Современный бизнес. – Wiley, 2018 - 571 с.
2. Ларри Нэш Уайт. Library Performance and Service Competition: Developing Strategic Responses. – Chandos Publishing, 2018 - 35 с.
3. Жанн Палмер. Руководство по карьере специалиста по кадрам: создание сильной позиции. – Pfeiffer, 2017 - 6 с.
4. Эндрю Стеллман, Дженнифер Грин. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии. – М.: МИФ, 2018. – 448 с.
5. Forbes [Электронный ресурс] // Forbes [Сайт]. [2020]. URL: <https://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2016/07/12/how-cisco-creates-a-truly-human-organization/> (дата обращения 12.05.2020)
6. Forbes [Электронный ресурс] // Forbes [Сайт]. [2020]. URL: <https://www.forbes.com/sites/ravinjesuthasan/2019/03/16/reinventing-work/#7a0847942c96> (дата обращения 12.05.2020)
7. SHRM: 7 стратегий для подготовки к будущему [Электронный ресурс] // SHRM [Сайт]. [2020]. URL: <https://www.shrm.org/hr-today/news/hr-magazine/1118/pages/7-critical-strategies-to-prepare-for-the-future-of-hr.aspx> (дата обращения 12.05.2020)
- 8.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Шевчук Владлена Олеговна

студент, Сочинский государственный университет
РФ, г. Сочи

IMPROVEMENT OF INNOVATION PLANNING IN SANATORIUM-RESORT ORGANIZATIONS

Vladlena Shevchuk

Student, Sochi State University
Russia, Sochi

Аннотация. В данной статье рассматривается пример замены ламп в санаторно-курортных организациях с целью снижения затрат на электроэнергию. Также рассмотрены нововведения на предприятиях.

Abstract. This article discusses an example of replacing lamps in spa organizations in order to reduce electricity costs. Also considered innovations in enterprises.

Ключевые слова: инновации, санаторно-курортные организации, лампы.

Keywords: innovations, sanatorium-resort organizations, lamps.

Как правило, в рыночных отношениях главной целью деятельности предприятия является извлечение максимальной прибыли.

Именно за счет прибыли гарантируется существование и развитие предприятия. Поскольку прибыль - это результат сопоставления доходов и затрат, то именно за счет повышения первых и рационализации последних возможен ее рост. [1]

Немаловажной составляющей достижения цели является планирование на предприятии.

Под планированием на предприятиях принято понимать процесс прогнозирования, разработки и установления системы, количественных и качественных показателей его развития, определяющей темпы, пропорции, тенденции развития данного предприятия и содействует выбору наиболее благоприятных путей к достижению целей. [2]

Именно планирование - является одной из ведущих функций управления и характеризуется следующими свойствами: (рис. 1) [3]



Рисунок 1. Свойства планирования на предприятии

В свою очередь, прогнозирование - деятельность, направленная на выявление и изучение возможных альтернатив будущего развития фирмы. Главная роль здесь отводится прогнозированию сбыта продукции.

Именно по результатам прогнозов руководство предприятия осуществляет планирование своей производственной деятельности и старается ее усовершенствовать.

В настоящее время совершенствование управления нововведениями для многих предприятий является важным средством поддержания их активности в освоенных областях и экспансии на новых направлениях.

Анализ нововведений в инновационной системе управления рационально осуществлять во взаимосвязи с типом инновационной стратегии - с одной стороны, а с другой стороны - структурой, технологией, кадрами и иными параметрами предприятия. [1]

Инновационный процесс - это единый поток от появления идеи вплоть до её внедрения, а также развития и развертывания производства. Все стадии инновационной системы непосредственно связаны и взаимообусловлены.

Как правило, инновационное развитие предъявляет новые требования к содержанию предприятия, а также формам и методам управленческой деятельности.

Появление нововведений имеет волнообразный характер - одна инновация заменяется другой, более современной, обеспечивая постоянное развитие социальной системы.

Большие результаты при минимальных затратах – это и есть эффективность предприятия. Повышение эффективности работы для предприятия означает обеспечение наиболее результативных и выгодных путей развития, а также увеличение объема производства, улучшение качества продукции и выполнения работ при минимальных трудовых, материальных и финансовых ресурсных расходах.

Рассмотрим пример замены электрических ламп в санаторно-курортных организациях для решения проблем с потреблением электроэнергии.

На сегодняшний день во многих санаториях используются лампы накаливания по 100 Вт, что является неэффективным и затратным способом освещения.

Снижение затрат на электроэнергию позволит снизить затраты санаторно-курортных организаций по статье «Коммунальные расходы» и добиться уменьшения затрат в целом. [2]

Для того, чтобы снизить затраты на электроэнергию, рассмотрим пути минимизации затрат на электроэнергию путем замены ламп накаливания на лампы светодиодные в номерах санатория.

Так как использовались лампы накаливания на 100 Вт, заменить их было бы целесообразно лампой энергосберегающей с аналогичной мощностью. Для этого найдем аналогичную лампе накаливания по мощности энергосберегающую лампу по таблице 1.

Таблица 1.

Соотношение мощностей ламп накаливания, энергосберегающих и светодиодных ламп

МОЩНОСТЬ ЛАМПЫ НАКАЛИВАНИЯ, ВТ	АНАЛОГИЧНАЯ МОЩНОСТЬ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ЛАМПЫ, ВТ	АНАЛОГИЧНАЯ МОЩНОСТЬ СВЕТОДИОДНОЙ ЛАМПЫ, ВТ
25	6	3
40	8	5
60	11	8
100	20	14
150	30	22

Светодиодные лампы имеют огромный ряд преимуществ:

- очень маленькое энергопотребление - в среднем в восемь раз меньше, чем у ламп накаливания аналогичной яркости;

- большой срок службы - работают в 25-30 раз дольше ламп накаливания;
- почти не нагреваются;
- цвет излучения - может быть на выбор;
- стабильная яркость освещения при колебаниях напряжения питания.

Главным достоинством светодиодных ламп - является экономичность. Это означает, что благодаря малому энергопотреблению и большому сроку службы светодиодные лампы позволят предприятию значительно снизить расходы на освещение.

Проанализируем аналогичной мощности светодиодные лампы.

Выберем светодиодные лампы в 14 Вт/час.

В сутках 24 часа и по статистике из них примерно 9-11 часов работают лампы для освещения комнат.

В среднем в санаториях 190 номеров с 306 местами, а среднее значение площади 1 номера равно 33,5 кв. м.

Рассчитаем необходимую величину светового потока для 1 номера.

Величина светового потока, рассчитываемая в люменах, считается по формуле = X * Y * Z, где:

X - норма освещенности объекта (определяем по таблице 2)

Y - площадь помещения в квадратных метрах,

Z - поправочный коэффициент на высоту потолков.

Если высота потолков составляет от 2,5 до 2,7 метра, то коэффициент равен 1, если от 2,7 до 3 метра, то коэффициент равен 1,2; если от 3 до 3,5 метров, то коэффициент равен 1,5; если от 3,5 до 4,5 метров, то коэффициент равен 2.

Таблица 2.

Нормы освещенности помещений

Типы офисных помещений	Норма освещенности согласно СНиП, Лк	Типы жилых помещений	Норма освещенности согласно СНиП, Лк
Офис общего назначения с использованием компьютеров	300	Жилая комната, кухня	150
Офис, в котором осуществляются чертежные работы	500	Детская комната	200
Зал для конференций, переговорная комната	200	Ванная комната, санузел, душевая, квартирные коридоры и холлы	50
Эскалатор, лестница	50-100	Гардеробная	75
Холл, коридор	50-75	Кабинет, библиотека	300
Архив	75	Лестница	20
Подсобные помещения, кладовая	50	Сауна, бассейн	100

Величина светового потока = 150*33,5*1,2 = 6030 Лк.

Рассчитав величину светового потока, теперь можем посчитать нужное количество и мощность светодиодных ламп. В таблице 3 указаны значения мощности светодиодных ламп и эквивалентные им значения по световому потоку.

Теперь по таблице выбираем лампу, которой мы хотим освещать нашу комнату.

Если возьмем все лампы в 14 Ватт, имеющие световой поток в 800 Люмен, получим, что для освещения нашей комнаты светодиодными лампами в 14 Вт нам потребуется не менее 6030/1250=4,8 ламп или 5 ламп по 14 Ватт.

Таблица 3.

Значения светового потока светодиодных ламп разной мощности

Мощность светодиодной лампы, Ватт	Величина светового потока, Люмен
3-4	250-300
4-6	300-450
6-8	450-600
8-10	600-900
10-12	900-1100
12-14	1100-1250
14-16	1250-1400

В санатории 190 номеров, на данное количество номеров требуется $190 \cdot 5 = 950$ ламп или $950 \cdot 14 \text{ Вт} = 13300 \text{ Вт}$ в час.

Например, лампы, которые используются на данный момент в большинстве санаториях, 100Вт стоят не более 25 рублей за 1 штуку.

При этом, безусловно, светодиодные лампы мощностью 14Вт стоят дороже (их стоимость составляет не менее 70 рублей за 1 штуку), что практически в 3 раза дороже обычных ламп. При этом срок службы в 25-30 раз дольше ламп накаливания.

Затраты на покупку светодиодных ламп: $950 \cdot 70 = 66\,500$ руб.

Посчитаем расход электроэнергии светодиодных и обычных ламп.

Так как примерно в день освещение требуется 9-11 часов, то в день будет тратиться электроэнергии $((9+11)/2) \cdot 13300 = 133\,000 \text{ Вт}$.

В календарный год (365 дней) электроэнергии будет тратиться $133000 \cdot 365 = 48\,545\,000 \text{ Вт}$ или **48,545 МВт**.

При лампах накаливания в 100 Вт данные затраты составляют:

Ламп в среднем: $6030/1000 = 6,03$ или 6 по 100 Вт.

Затраты на покупку обычных ламп: $190 \cdot 6 \cdot 25 = 28\,500$ руб. + (30% замены) $8\,550 = 37\,050$ руб.

$190 \cdot 6 \cdot 100 \text{ Вт} = 114\,000 \text{ Вт}$ в час.

В день тратится электроэнергии $((9+11)/2) \cdot 114\,000 = 1140000 \text{ Вт}$. В календарный год (365 дней) электроэнергии будет тратиться $1140000 \cdot 365 = 416\,100\,000 \text{ Вт}$ или **416,1 МВт**.

Как видно из расчетов, за счет использования светодиодных ламп затраты на освещение в номерах снизятся на $100 - (48,545/416,1 \cdot 100) = 88\%$.

Безусловно, затраты на покупку светодиодных ламп выше, чем покупка обычных 100Вт ламп. При этом срок службы обычных ламп в разы меньше и трата электроэнергии выше.

Даже при высоких затратах на приобретение светодиодных ламп – это позволит на 88% сэкономить счета на электроэнергию.

В настоящее время в России предпринимаются активные действия по переходу на инновационный путь развития экономики. Главным считается усовершенствование инновационных процессов в области науки и техники, а также материального производства и менеджмента. [3]

В связи, с чем были предложены мероприятия по замене ламп накаливания светодиодными лампами.

Даже при высоких затратах на приобретение светодиодных ламп – это позволит на 88% сэкономить счета на электроэнергию.

Усовершенствование управления нововведениями для многих компаний считается важным средством укрепления их деятельности в освоенных сферах и экспансии на новых направлениях. [1]

Реализация подобных мероприятий как приобретение светодиодных ламп, даст возможность предприятию более полно использовать собственные средства, направлять доходы от продажи продукции на совершенствование производственного процесса, повышать качество выпускаемой продукции и уровень конкуренции на рынке спроса, тем самым способствовать увеличению прибыли от продаж и удержанию своих позиций на рынке. [3]

Список литературы:

1. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. –Улан-Удэ: Издательство Восточно-сибирского государственного технологического университета, 2014. – 311 с.;
2. Сайт «Экономика и управление на предприятиях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eur.ru/> (дата обращения: 05.06.2020)
3. Сайт Административно-управленческого портала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/> (дата обращения: 06.06.2020);

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ:

№ 21 (114)
Июнь 2020 г.

Часть 3

В авторской редакции

Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ № ФС 77 – 66232 от 01.07.2016

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74

E-mail: studjournal@nauchforum.ru

16+

