



colloquium-journal

ISSN 2520-6990

Międzynarodowe czasopismo naukowe

Economics

№27(51) 2019

Część 8



colloquium-journal

ISSN 2520-6990

ISSN 2520-2480

Colloquium-journal №27 (51), 2019

Część 8

(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo pub-likowane jest w języku angielskim, polskim i rosyjskim.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Wszystkie artykuły są recenzowane

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej dziennika.

Wysyłając artykuł do redakcji, Autor potwierdza jego wyjątkowość i bierze na siebie pełną odpowiedzialność za ewentualne konsekwencje za naruszenie praw autorskich

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - **Paweł Nowak**
Ewa Kowalczyk

Rada naukowa

- **Dorota Dobija** - profesor i rachunkowości i zarządzania na uniwersytecie Koźmińskiego
- **Jemielniak Dariusz** - profesor dyrektor centrum naukowo-badawczego w zakresie organizacji i miejsc pracy, kierownik katedry zarządzania Międzynarodowego w Ku.
- **Mateusz Jabłoński** - politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki.
- **Henryka Danuta Stryczewska** – profesor, dziekan wydziału elektrotechniki i informatyki Politechniki Lubelskiej.
- **Bulakh Iryna Valerievna** - profesor nadzwyczajny w katedrze projektowania środowiska architektonicznego, Kijowski narodowy Uniwersytet budownictwa i architektury.
- **Leontiev Rudolf Georgievich** - doktor nauk ekonomicznych, profesor wyższej komisji atestacyjnej, główny naukowiec federalnego centrum badawczego chabarowska, dalekowschodni oddział rosyjskiej akademii nauk
- **Serebrennikova Anna Valerievna** - doktor prawa, profesor wydziału prawa karnego i kryminologii uniwersytetu Moskiewskiego M.V. Lomonosova, Rosja
- **Skopa Vitaliy Aleksandrovich** - doktor nauk historycznych, kierownik katedry filozofii i kulturoznawstwa
- **Pogrebnyaya Yana Vsevolodovna** - doktor filologii, profesor nadzwyczajny, stawropolski państwowy Instytut pedagogiczny
- **Fanil Timeryanowicz Kuzbekov** - kandydat nauk historycznych, doktor nauk filologicznych. profesor, wydział Dziennikarstwa, Bashgosuniversitet
- **Kanivets Alexander Vasilevich** - kandydat nauk technicznych, docent wydziału dyscypliny inżynierii ogólnej wydziału inżynierii i technologii państwowej akademii rolniczej w Połtawie
- **Yavorska-Vitkovska Monika** - doktor edukacji, szkoła Kuyavsky-Pomorsk w bidgoszczu, dziekan nauk o filozofii i biologii; doktor edukacji, profesor
- **Chernyak Lev Pavlovich** - doktor nauk technicznych, profesor, katedra technologii chemicznej materiałów kompozytowych narodowy uniwersytet techniczny ukraiны „Politechnika w Kijowie”
- **Vorona-Slivinskaya Lyubov Grigoryevna** - doktor nauk ekonomicznych, profesor, St. Petersburg University of Management Technologia i ekonomia
- **Voskresenskaya Elena Vladimirovna** doktor prawa, kierownik Katedry Prawa Cywilnego i Ochrony Własności Intelektualnej w dziedzinie techniki, Politechnika im. Piotra Wielkiego w Sankt Petersburgu

    SlideShare



INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU



«Colloquium-journal»

Wydrukowano w «Chocimska 24, 00-001 Warszawa, Poland»

E-mail: info@colloquium-journal.org

<http://www.colloquium-journal.org/>

CONTENTS

ECONOMICS

Архипов А.Е., Григорьев Е.А., Печеневская А.А. ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ НА СФЕРУ ТУРИЗМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.... 5	
Arkhipov A.E., Grigoriev E.A., Pechenevskaya A.A. INFLUENCE OF TRANSPORT INDUSTRY DEVELOPMENT ON THE SPHERE OF TOURISM: PROBLEMS AND PROSPECTS..... 5	
Асанбаева К.Е., Краснова Л.Н. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ЦЕНАХ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ БЕНЗИН 7	
Asanbaeva K., Krasnova L. ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF THE TAX COMPONENT IN PRICES FOR CAR GASOLINE 7	
Кувшинкина Е.Б. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ..... 10	
Kuvshinkina E.B. FINANCIAL RISKS IN THE ORGANIZATION 10	
Алексеева Е.В., Маслов Е.Н. ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ..... 13	
Alekseeva E.V., Maslov E. N. FEATURES OF PROFESSIONAL AND PSYCHOLOGICAL TRAINING IN CUSTOMS AUTHORITIES 13	
Алексеева Е.В., Саватеев Н.А. ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ СОТРУДНИКОВ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ 15	
Alekseeva E.V., Savateev N.A. APPROACHES TO MANAGEMENT OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CUSTOMS OFFICERS 15	
Алексеева Е.В., Титков Е.А. РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ 17	
Alekseeva E.V., Titkov E.A. DEVELOPMENT OF SYSTEMS OF TRAINING, RETRAINING AND ADVANCED TRAINING OF CUSTOMS OFFICIALS..... 17	
Алтухов Ф.В., Галаева Д.Х. НАЛОГИ И ГОСУДАРСТВО..... 20	
Altukhov F.V., Galaeva D.H. TAXES AND STATE 20	
Басарыгина И.В., Пупенцова С.В. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ 26	
Basarygina I.V., Pupentsova S.V. MEASURES TO REDUCE THE RISKS OF PROJECTS IN THE OIL INDUSTRY..... 26	
Басько О.О. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА..... 29	
Basko O. FINANCIAL ASSET MANAGEMENT ON GLOBAL CAPITAL MARKETS 29	

Бегмова А.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ СХЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	32
Begmova A.A. RESEARCH OF FACTORS OF PURPOSE OF PERSONNEL AND WAYS OF IMPROVEMENT OF MOTIVATION SCHEMES IN THE ENTERPRISE	32
Биркина А.Ф. СИСТЕМА 5S. СЛОЖНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ.....	36
Birkina A.F. SYSTEM 5S. COMPLEXITY OF PERCEPTION AND IMPLEMENTATION.	36
Базилевич А.Р., Бондаренко Д.В. ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	38
Bazilevich A.R., Bondarenko D.V. PROBLEMS OF BANK CREDITING AS A SOURCE OF FINANCING OF REAL INVESTMENTS	38
Василенко Ж.А., Мануйлова В.А. АНАЛИЗ МЕТОДИКИ МАССОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЛИ КАК БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	42
Vasilenko J.A., Manuylova V.A. ANALYSIS OF THE METHOD OF MASS EVALUATION OF THE EARTH AS BASES OF TAXATION	42
Зубайдуллина Д.В., Асфандиярова Д.В., Габидуллина Ю.Р. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ	49
Zubaydullina D.V., Asfandiyarova D.V., Gabidullina Y.R. THE CURRENT STATE OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA	49
Гальцева И.А., Аджиева А.Ю. ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ»	51
Galtseva I.A., Adzhieva A. Yu. PROBLEMS OF FOREIGN EXCHANGE TRANSACTIONS AND WAYS TO SOLVE THEM IN JSC "AGRICULTURAL BANK"	51
Гладкова М.В., Ромашова М.А. АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛ	53
Gladkova M.V., Romashova M.A. ANALYSIS OF EDUCATIONAL PREFERENCES OF SCHOOL GRADUATES.....	53
Зубайдуллина Д.В., Филатенков К.С., Голованов А.В. МОШЕННИЧЕСТВО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	58
Zubaydullina D.V., Filatenkov K. S., Golovanov A.V. FRAUD IN THE BANKING SECTOR.....	58

Григорьева А.Ю.	
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ERP-СИСТЕМ С СИСТЕМАМИ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ, КАК МЕХАНИЗМ УСИЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	61
Grigorieva A.	
INTERACTION OF ERP-SYSTEMS WITH WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEMS AS A MECHANISM TO ENHANCE THE EFFICIENCY OF LOGISTICS BUSINESS PROCESSES	61
Шарыпова Т.Н., Бурлакова Л.В.	
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ	64
Sharypova T.N., Burlakova L.V.	
INTERNATIONAL EXPERIENCE IN COMBATING CORRUPTION	64
Червоний К.И.	
«ЦИФРОВЫЕ» БАНКИ И НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	66
Chervony K.I.	
DIGITAL BANKS AND FINTECH COMPANIES: BUSINESS-MODELS, REVENUE AND TAXATION QUESTIONS.....	66

ECONOMICS

УДК 338.482

*Архипов А.Е.,**Григорьев Е.А.**Сибирский государственный университет водного транспорта
(г. Новосибирск)**Печенева А.А.**Новосибирский государственный университет экономики и управления*

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ НА СФЕРУ ТУРИЗМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Arkhipov A.E.,**Grigoriev E.A.**Siberian State University of Water Transport (Novosibirsk)**Pechenevskaya A.A.**Novosibirsk State University of Economics and Management*

INFLUENCE OF TRANSPORT INDUSTRY DEVELOPMENT ON THE SPHERE OF TOURISM: PROBLEMS AND PROSPECTS

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы функционирования транспортной индустрии, которые оказывают существенное влияние на развитие сферы туризма. Выявляются факторы, обеспечивающие привлекательность туристского продукта, обосновываются возможности повышения эффективности реализации потенциала транспортной составляющей при его разработке и реализации. Создание комплексных программ по обеспечению взаимодействия транспортной системы и сферы туризма рассматривается как важный резерв повышения эффективности функционирования экономики региона, в целом.

Abstract

The article discusses the problems of the functioning of the transport industry, which have a significant impact on the development of tourism. The factors that ensure the attractiveness of the tourist product are identified, the possibilities of increasing the efficiency of the realization of the potential of the transport component during its development and implementation are substantiated. The creation of comprehensive programs to ensure the interaction of the transport system and the tourism sector is considered as an important reserve for improving the functioning of the region's economy as a whole.

Ключевые слова: транспортная индустрия, виды транспорта, туризм, туристский продукт.

Key words: transport industry, modes of transport, tourism, tourist product.

Актуальность исследования определяется возрастанием степени значимости взаимного влияния транспортной индустрии и сферы туризма. Доля транспортных услуг в стоимости туристского продукта превышает 50%, и в будущем, по оценкам экспертов, эта доля будет только увеличиваться [3; с. 47]. Определение существующих и предвосхищение «зарождающихся» проблем представляется важной социально-экономической задачей.

Транспорт и туризм сегодня представляют собой глобальные социальные институты, подверженные достаточно жестким регламентам, как с точки зрения нормативно-правового регулирования, так и с точки зрения общественно-политического контроля. Транспортное обеспечение сферы туризма заключается не только в оказании транспортных услуг, но предполагает предоставление инфраструктурного обслуживания потребителя, формирующего клиентоориентированное сервисное пространство.

Транспортная отрасль уже на протяжении столетия является одним из основополагающих элементов экономики. Это актуально как для развивающихся стран, так и для стран-лидеров глобализированной экономики. Транспорт обеспечивает стабильное функционирование экономики, повышение эффективности функционирования субъектов бизнеса, поддерживает условия для рационального распределения производственных сил на территории страны с учетом оптимального приближения корпораций к источникам ресурсов и районам потребления продукции, обеспечивает развитие сферы нематериального производства. С середины XX века транспорт становится одним из ведущих факторов развития сферы туризма [3; с. 115].

Транспортные услуги становятся неотъемлемым элементом комплексного туристского продукта. Это объясняется тем, что подавляющее число туристских маршрутов предполагают активное использование транспортных средств для пространственного перемещения туристов.

К основным видам транспорта, используемым в туризме, относят: воздушный, автомобильный, морской, железнодорожный и речной.

Основными транспортными услугами, применяемыми в туризме, являются туристские перевозки, входящие в туристский пакет; трансфер до места проживания туриста и аэропорта; транспортное обслуживание экскурсий, входящих в программу тура.

Впечатление от тура во многом зависит от безопасности и комфортности транспортной составляющей туристского продукта. Претензии туристов чаще всего касаются несоответствия транспортного средства, используемого для их перевозки мировым стандартам. Безусловно, это негативно влияет на экономическую эффективность функционирования субъектов туристского рынка.

Таблица

Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования, РФ, млн. чел. [4]

Транспорт	2014	2015	2016	2017	2018
Воздушный	95	94	91	108	118
Железнодорожный	1076	1025	1040	1121	1160
Автобусный	11554	11523	11296	11185	10912
Морской	7	10	13	12	8
Всего	12732	12652	12440	12426	12198

Туроператоры, специализирующиеся на въездном и внутреннем туризме, обеспечивают транспортную составляющую своего продукта как за счет заключения долгосрочных договоров с перевозчиками, так и путем приобретения собственных транспортных средств.

Сегодня транспортную систему России образуют крупные и мелкие компании, относящиеся к различным видам транспорта и формам собственности, специализирующиеся на выполнении определенных видов перевозок и оказании широкого комплекса транспортных услуг. Часть перевозок осуществляют индивидуальные предприниматели. Согласно статистическим данным, транспортная система России объединяет приблизительно 600 тыс. организаций и 10 млн. единиц коммерческих транспортных средств. В этой сфере занято 4,4 млн. человек, что составляет 6,3% от общей численности занятых в экономике [2; с. 86].

Однако у транспортной системы России существует ряд проблем:

- технологическое отставание от других стран;
- отставание по экологическим нормам;
- значительная часть транспортных средств эксплуатируется после истечения нормативного срока службы;
- снижение показателей безопасности и эффективности использования транспортных средств;
- несбалансированность развития различных видов транспорта [1; с. 24].

Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года предусматривает решение вышеперечисленных проблем. Ресурсами их решения признаются освоение инновационных технологий, снижение стоимости перевозок на магистральных видах транспорта, своевременность обслуживания, повышение экологической и технологической безопасности транспортных средств. Совершенствовать транспортную систему необходимо, поскольку транспорт оказывает значительное влияние на другие отрасли экономики, в том числе, на сферу туризма.

Экономисты подчеркивают необходимость участия малых городов в распределении туристского потока, так как усиливающаяся тенденция внутреннего спроса сдерживается низким уровнем социально-экономического, инфраструктурного, транспортного обеспечения.

К факторам, способствующим развитию туризма в регионе, мы предлагаем относить следующие:

1. Географическое положение. В большинстве случаев оно само по себе становится стимулом к поездке (пляжи, горы, минеральные источники, наземные и подземные водные источники).
2. Инфраструктура. Во многом комфортные и разнообразные объекты туристской инфраструктуры (развлекательные, рекреационные, транспортные, гастрономические объекты) становятся ключевым фактором привлечения туристов.
3. Общество, принимающее туристов. Демографические факторы, уровень жизни населения, его культурный и духовный характер, экономическая деятельность общества и её влияние на окружающую среду.
4. Торговля. Оригинальность местных товаров, отражение культурного духа, желание привезти домой сувенир является стимулом к совершению покупок. Важной составляющей является продажа ремесленных изделий и предметов народного творчества.

Помимо перечисленных факторов, способствующих развитию туризма на региональном уровне, немаловажным аспектом является существующая транспортная инфраструктура и возможности её развития. Именно транспорт обеспечивает беспрепятственный и комфортный доступ туристов к туристским объектам. От состояния и развития транспортной инфраструктуры зависят объем туристских потоков и качество их обслуживания. К объектам транспортной инфраструктуры, непосредственно влияющим на организацию туризма, относятся: аэропорты и терминалы, железнодорожные вокзалы, морские и речные порты, железнодорожные и автомобильные магистрали, пограничные станции и пункты пропуска.

Для успешного функционирования туристской отрасли на региональном уровне необходимо признать существенную роль ее транспортной составляющей, что предполагает создание комплексных программ по развитию взаимодействия туризма и транспортной системы.

В рамках комплексных программ должны быть предусмотрены:

- инвестиции для создания современной материально-технической базы сферы туризма и ее транспортной составляющей;

- совершенствование инфраструктуры туристской отрасли;

- установление тарифов перевозчиков, стимулирующих спрос на внутренний туристский продукт;

- льготное налогообложение для участников туристского рынка, ориентированных на внутренний и въездной туризм;

- подготовку персонала, способного предложить туристам услуги, не уступающие по качеству международным стандартам.

Таким образом, для развития туризма как отрасли, услуги которой тесным образом связаны с

транспортной составляющей, важно правильно развигать и рационально использовать все составляющие транспортной индустрии.

Список литературы

1. Архипов А.Е., Григорьев Е.А., Домнин А.С. Обоснование стратегических решений на внутреннем водном транспорте // Инновационная траектория развития современной науки: теория, методология, практика: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2019. – С. 21 -25.

2. Архипов А.Е., Григорьев Е.А., Субботин Ю.А. Эволюция теории и практики организации транспортных потоков на внутреннем водном транспорте: ретроспективно-дискурсивный аспект // Парадигмальные стратегии науки и практики в условиях формирования устойчивой бизнес-модели России: сборник научных статей. – СПб. СПбГЭУ, 2019. – С. 85 – 87.

3. Никифоров В.С., Масленников С.Н., Рогачевский А.М. Международные перевозки: Учебник / под ред. В.С. Никифорова. – Новосибирск: СГУВТ, 2018. – 198 с.

4. www.gks.ru

Асанбаева Кристина Евгеньевна

Студент Альметьевского государственного нефтяного института

Россия, г. Альметьевск

Краснова Лидия Николаевна

канд. экон. наук, профессор каф экономики и управления предприятием

Россия, г. Альметьевск

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ЦЕНАХ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ БЕНЗИН

Asanbaeva Kristina

Student of Almetьевsk State Oil Institute

Russia, Almetьевsk

Krasnova Lidia

Candidate of economic sciences

Professor of the Department of economics and enterprise management

Russia, Almetьевsk

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF THE TAX COMPONENT IN PRICES FOR CAR GASOLINE

Аннотация

С каждым годом в стране увеличивается число автомобилей, и, соответственно, возрастает спрос на автомобильный бензин. С целью определения влияния налогов на цену автомобильного бензина были использованы методы статистического анализа и сравнения. В итоге было выявлено, что около 70% в цене автомобильного бензина занимают налоги. Государство использует данные налоги для регулирования цен на топливо.

Abstract

The number of cars is increasing every year in the country, and, accordingly, the demand for gasoline is increasing. In order to determine the effect of taxes on the price of gasoline, statistical analysis and comparison methods were used. As a result, it was revealed that about 70% of the price of gasoline is occupied by taxes. The state uses these taxes to regulate fuel prices.

Ключевые слова: *налоги; акциз; автомобильный бензин; нефть; нефтегазовые компании; налог на добычу полезных ископаемых; налог на добавленную стоимость.*

Keywords: *taxes; excise; gasoline; petroleum; oil and gas companies; mineral extraction tax; value added tax.*

Косвенный налог акциз, являющийся инструментом государственного регулирования, устанавливается на товары повышенного спроса – алкогольную и табачную продукцию, легковые автомобили, горюче-смазочные материалы (ГСМ). Акцизы занимают существенную часть в федеральном бюджете. В 2019 году акцизы, установленные в РФ на внутреннее производство товаров, составят 970 млрд руб., а акцизы на товары, отправляемые за рубеж – 99 млрд руб. [1].

К наиболее часто изменяющимся группам следует отнести алкоголь и ГСМ.

На структуру цены автомобильного бензина оказывают влияние:

- повышение ставок налогов;
- увеличение цен на нефть;
- инфляционные процессы;
- высокая конкуренция в нефтегазовой отрасли.

Процесс получения бензина является многоступенчатым и включает в себя добычу, переработку и реализацию в сети АЗС.

Несмотря на то, что Россия является одним из лидеров нефтедобычи, непосредственно стоимость самой нефти мало влияет на цены автомобильного бензина для покупателей, так как ее доля составляет всего 7,06%. Кроме того, в стоимость бензина включаются прибыль нефтяной компании – 6,87%, затраты на переработку – 9,63%, наценка конкретной АЗС – 5,17%.

Значительная доля в цене автомобильного бензина приходится на налоги, которые включают:

- НДС – 18,3%;
- акциз – 22,3%;
- НДС – 30,6%;

Структура стоимости цены на бензин в России представлена на рисунке ниже [2].

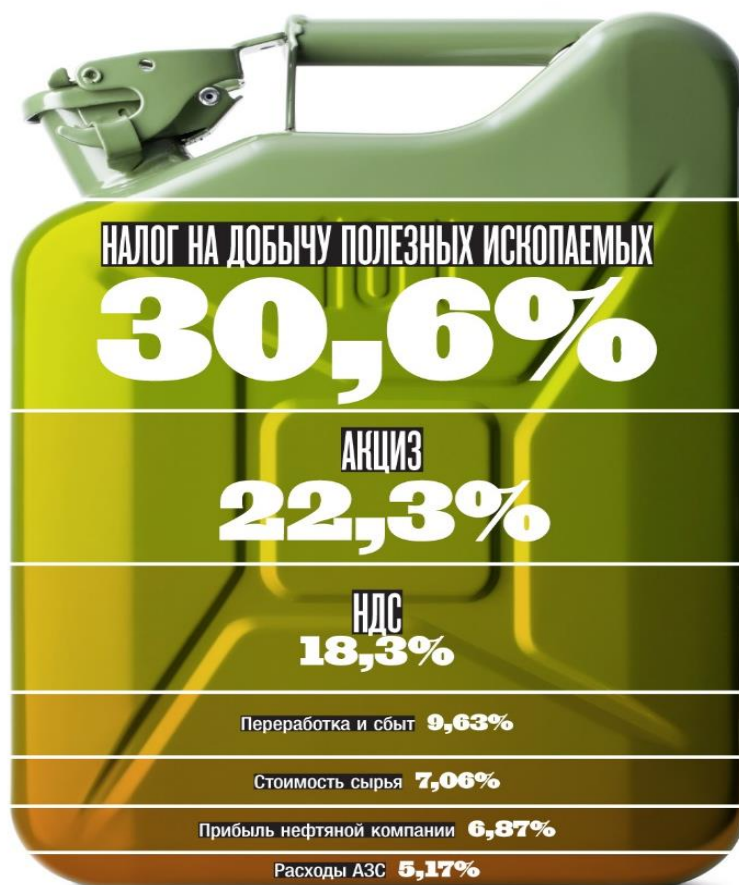


Рисунок 1. Структура стоимости цены на бензин в России, %

Если принять, что в ноябре 2019 года цена за литр бензина в Республике Татарстан составила 43,35 рублей, то, исходя из структуры, 30,9 рублей уходят в бюджет государства в виде налогов, а

12,45 рублей на добычу, переработку и реализацию. На рисунке 2 представлена доля налогов в цене бензина.

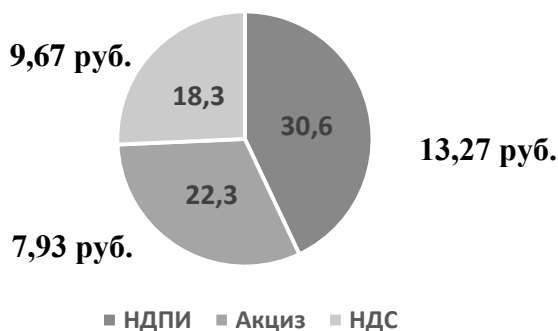


Рисунок 2. Доля налогов в цене автомобильного бензина, %

Ставка акциза на бензин класса 5 с каждым годом постепенно увеличивается. В 2020 году ожидается рост до 12 752 руб. за тонну [3]. На рисунке ниже представлена динамика ставки акциза на бензин класса 5.

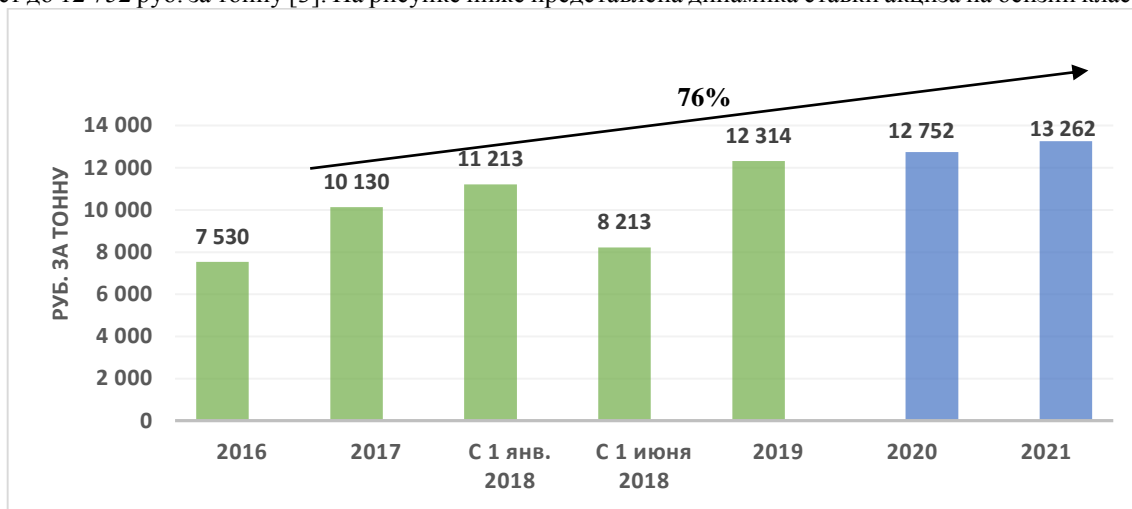


Рисунок 3. Динамика ставки акциза на бензин класса 5, руб. за тонну

Фактически от нефтегазовых компаний зависят цены на бензин незначительно, подтверждает доцент кафедры фондовых рынков и финансового инжиниринга факультета финансов, и банковского дела РАНХиГС Сергей Хестанов. «Какого-то большого маневра на установление цены на бензин у нефтяных компаний нет».

Поскольку российский бюджет в большой степени зависит от прибыли нефтегазовых компаний, то с изменением цен на нефть, изменяются и цены на бензин. Средняя цена бензина по всему миру составляет 70,74 рублей за литр (\$1.10). На рисунке 4 показано соотношение доли налогов в цене на бензин в разных странах [4].

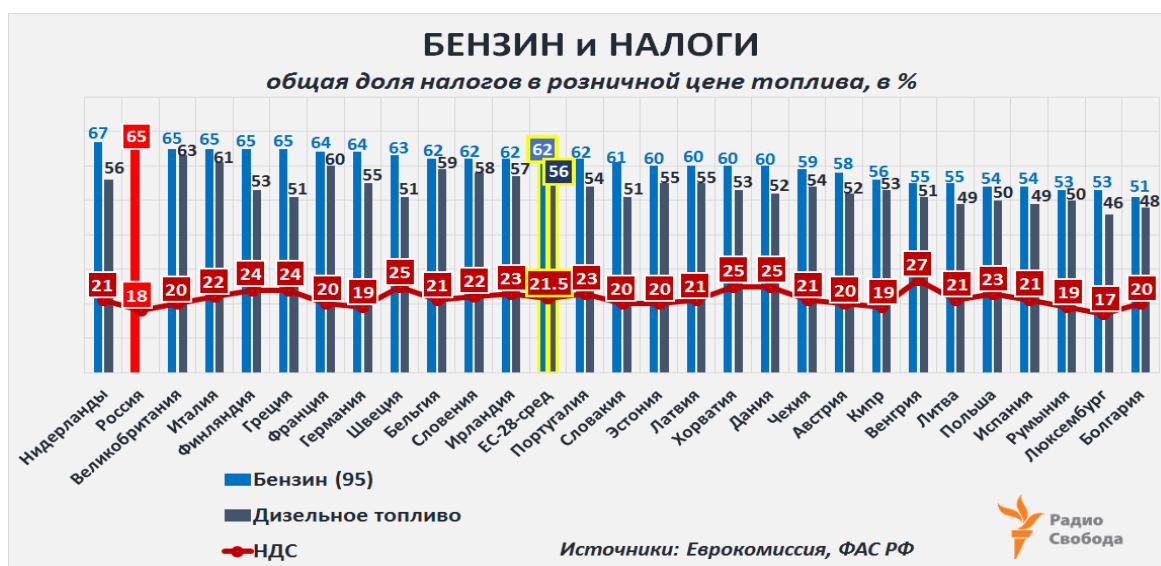


Рисунок 4. Доля налогов в розничной цене на бензин в разных странах, %

Цена на бензин в разных странах отличается, как правило, развитые страны имеют более высокие цены в отличие от развивающихся стран. Единственным исключением является США, экономически развитой страной с низкими ценами бензина.

Все страны опираются на одни и те же цены нефти на международных рынках, но доля налогов различна, в результате цены бензина разные.

Структура цен на бензин в США представлена в виде диаграммы ниже.

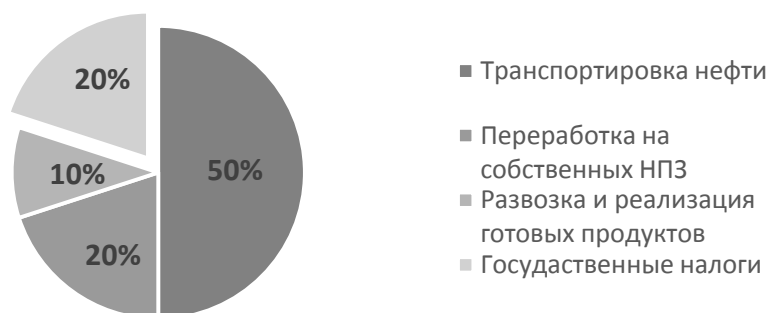


Рисунок 5 Структура стоимости цены на бензин в США, %

Транспортировка занимает значительную часть, так как в США сырье завозится из дальних стран, а добыча собственной нефти также достаточно высокая [5].

Для сдерживания цен нефтяным компаниям нужно вернуть бензин на внутренний рынок, сказал в интервью глава Российского топливного союза (РТС) Евгений Аркуша: «Чтобы вернуть в русло цены, чтобы не было так выгодно экспортировать, нужно сделать экспортный паритет сопоставимым с нашими внутренними ценами. Для этого надо повысить экспортные пошлины, снизить акциз, и тогда все было бы нормально».

В будущем цены на бензин будут изменяться, так как они зависят от барреля нефти, курса доллара, инфляции, соглашений стран членов ОПЕК.

Список литературы:

1. Налоговая статистика в январе-августе 2019 года [Электронный ресурс]. – Доступ <https://www.gks.ru/folder/11191>
2. Зайцев В. Картография: горячая смесь// Вокруг света. – 2019. - № 10. – С. 22-23
3. Ставки акцизов в 2017 году [Электронный ресурс]. – Доступ <https://buhguru.com/spravka-info/stavki-akcizov-2017.html>
4. Сколько в цене бензина налогов? [Электронный ресурс]. – Доступ <https://www.factograph.info/a/28998093.html>
5. Как формируется цена на топливо в России? [Электронный ресурс]. – Доступ <https://gpn-trade.ru/about/articles/kak-formiruetsya-tsena-na-toplivo-v-rossii/>

УДК 336.02

Кувшинкина Евгения Борисовна
Студент магистратуры, Тульский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Тула, Россия

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Kuvshinkina Evgeniya Borisovna
Undergraduate Tula branch of FSBEI HE "REU named after G.V. Plekhanov", Tula, Russia

FINANCIAL RISKS IN THE ORGANIZATION

Аннотация

В статье сформулировано общее понятие риска и выявлены его особенности, проанализирована сущность явления финансового риска. Сформированы различные виды классификации финансовых рисков. Основные выводы и положения работы могут составить основу для разработки и последующего применения мер защиты организаций от наступления последствий возможных финансовых рисков.

Annotation

The article formulates the general concept of risk and identifies its features, analyzes the essence of the phenomenon of financial risk. Formed various types of classification of financial risks. The main conclusions and provisions of the work can form the basis for the development and subsequent application of measures to protect the organization from possible financial risks.

Ключевые слова. Финансовый риск, риски организации, финансовая деятельность, классификация рисков.

Keywords. Financial risk, organization risks, financial activities, risk classification.

Суть исследования. Каждое из предприятий и организаций сталкивается в своей деятельности с самыми разными рисками, включающими как риски потерь имущества (аварии, хищения и т.п.), так и финансовые риски (возмещение ущерба, вызванное причинением вреда, рекламация продукции, снижение конкурентоспособности и т.д.).

Важным аспектом устойчивого экономического состояния государства и ее отдельного региона является стабильная работа действующих предприятий, что в первую очередь связано с проведением в стране политики минимизации финансовых рисков действующих субъектов предпринимательства, таких как производственные предприятия, финансовые учреждения, предприятия в сфере услуг и т.д.

Экономический риск организации – вероятностная оценка действий, которые в определенной дальнейшей перспективе способны послужить причиной к появлению издержек, неполучению прибыли, недополучению либо получению добавочной прибыли в следствии осмысленных операций организации при воздействии наружных либо внутренних условий формирования в обстоятельствах неопределенности финансовой среды.

Угроза проявляется в ходе взаимоотношений предприятия с финансовыми организациями (банками, финансовыми, инвестиционными страховыми фирмами, биржами и проч.). Предпосылками финансового риска являются: инфляционные составляющие, увеличение учетных банковских ставок, сокращение продажной цены акций и иных ценных бумаг.

Представление риска выглядит неоднозначно в трактовке дефиниций его свойств, а также и составных компонентов. Многообразие суждений, затрагивающих сущность риска, разъясняется следующими условиями:

- многоаспектность такого явления в связи с тенденциями работы организаций;
- недостаток подходящих ситуаций с целью анализа и просчета фактических способов исчисления общих либо дифференцированных характеристик условий происхождения риска;
- недостаток научно аргументированных позиций по определению уровня риска в связи с его типом;
- малоисследованность нормативно-правовых источников, трактующих, как с применением законодательных норм и правил взвесить риск количественно и на полученной основе разработать вариативные защитные направления. [3]

Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда и противоположных реальных событий. Имеется большое разнообразие смысловых трактовок риска, и в том числе разнообразны позиции исследователей согласно его природе, а также факторов, способствующих появлению.

На сегодняшний день сформировано три главные концепции применительно к природе происхождения риска: объективная, субъективная и субъективно-объективная (доминирующая). [3]

Объективность мнений на природу риска базируется на том, что это явление отображает способности к существованию в действительности процессы и явления. Угроза риска при том присутствует вне зависимости от того, как к этому относятся окружающие.

Субъективность мнений на природу риска базируется на том, что риск сопряжен с конкретными обстоятельствами, построенными в расчете вероятностей возможных негативных результатов, то есть с возможными вариантами принятия альтернативы выбора. Данная теория предусматривает многосторонность, различность и также непредвиденность восприятия действительности в индивидуальном порядке, равно как и результат предпринимаемых действий.

Субъективно-объективная природа риска заключается в его способности выражать одновременно себя как процесс, никак не обусловливаемый свободой и стремления лица (субъективный), и как последствие, стимулированное альтернативой принятия определенного решения, то есть заранее произведенным выбором (справедливая). [3]

Известно, что рискованные ситуации возможно регулировать, например, применять разнообразные способы, дающие возможность в конкретной степени выявлять прогноз появления рискованного случая и осуществлять мероприятия по уменьшению уровня рисков. Результативность действий организации в управлении рисками можно определить, в том числе исходя из их классификации. Так, выделим финансовые риски двух типов: [2]

- риски, сопряженные с покупательной способностью денежных средств;
- риски, связанные с инвестицией денежных средств (инвестиционные риски).

Портфельные капиталовложения объединены формированием инвестиционного пласта и предполагают приобретение ценных бумаг и иных активов. Риск уменьшения доходности имеет такие разновидности, как кредитные риски и процентные риски.

Кредитный риск – угроза неуплаты заемщиком взятого обязательства, как основного долга, так и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску можно также отнести угрозу наступления таких последствий, когда у эмитента, разместившего долговые ценные бумаги, наступит состояние, при котором он окажется не способным оплачивать проценты по ним либо основную сумму долга.

К процентным рискам можно отнести угрозу потерь кредитными учреждениями, коммерческими банками, инвестиционными компаниями вследствие повышения процентных ставок, выплачиваемых ими согласно привлеченным средствам, над ставками по выданным кредитам. К процентным рискам могут быть отнесены также риски потерь, которые могут понести инвесторы в случае изменения размера дивидендов, выплачиваемых по акциям, процентных ставок на облигационном рынке по облигациям, сертификатам, а также иным ценным бумагам [4].

Риск может быть:

- допустимый – когда существует угроза полной потери прибыли от осуществления мероприятий планируемого проекта;

- критический – когда присутствует возможность не поступления не только прибыли, но и выручки, и покрытие убытков происходит за счет средств организации;

- катастрофический – где возможны потеря капитала, имущества и банкротство юридического лица. [8]

Биржевые риски отличаются опасностью финансовых потерь при биржевых сделках. К подобным рискам можно отнести: риск неплатежей по коммерческим сделкам, риск неплатежей комиссионных вознаграждений брокерских фирм и т.п.

Риск банкротства характеризуется угрозой, возникающей в результате нерационального выбора альтернативы вложения капитала, полной потери организацией собственного капитала либо утратой способности расплатиться по принятым на себя обязательствам. В результате компания оказывается банкротом. [9]

Важнейшим элементом системы регулирования рисками считается разработка механизмов для исключения их влияния. Здесь следует выделить такие регуляторные методы:

- нормативный метод;
- создание страховых (резервных) фондов;
- страхование риска;
- страхование процентного риска;
- хеджирование;
- диверсификация.

Нормативный метод - это вариант ограничения действий, заключающийся в установке определенных нормативов, пределов, лимитов, а конкретнее: установка границ объема выпускаемой продукции либо крайнего предела объемов отгрузки в кредит продукции (при четком анализе финансового положения покупателя), предел вкладываемых в производство заемных средств, ограничение в объемах инвестирования в деятельность и прочее.

Риск можно обезопасить, создав страховые резервы. Страховые (резервы) фонды могут включать запасы сырья, материалов и готовой продукции, резервы остатков денежных средств на специальных расчетных счетах предприятия, резервы для выплат процентов акционерам, кредиторам или инвесторам и др. Здесь необходимо понимать, что формирование резервного фонда всегда замедляет оборачиваемость капитала и, таким образом, ведет к снижению производственной прибыли.

Иной метод страхования - страхование работников от несчастных случаев на производстве, имущественное страхование (продукции, недвижимости, иного имущества и т.д.), страхование финансовых рисков, страхование ответственности.

Применяется также страхование процентного риска, который возникает при выпуске компанией облигаций, где присутствует риск убытков при понижении процентных ставок. Здесь используется досрочное погашение облигаций, установление переменного (плавающего) купона и т. п.

Вариант контроля рисков методами хеджирования и диверсификации. Смысл хеджирования заключается в возможности подписания контрактов на покупку (продажу) продукции или валютных ценностей в будущем с заранее оговоренными сроками и по ранее установленным ценам.

Диверсификация – закладка возможностей расширения разносторонних сфер деятельности в рамках существующего предприятия. Метод предусматривает диверсификацию выпускаемой продукции; диверсификацию капитальных затрат по месторасположениям и видам производства; диверсификацию финансовых средств – закупка ценных бумаг.

В реальности действующие предприятия применяют одновременно несколько методов для снижения рисков. В литературе сформулировано несколько основных правил рискового менеджмента:

- не следует рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- последствия риска необходимо представлять изначально;
- не следует подвергать риску большее, чем защищаемое от риска;
- при присутствии сомнительных последствий решение об инвестициях принимать не стоит;
- при принятии единственного решения нужно взвесить все их возможные варианты.

Резюме. Таким образом, выявлено, что само понятие риска имеет сложную структуру, которая в зависимости от различных производственных, коммерческих и иных ситуаций способна видоизменяться. Классификаций видов риска может быть множество. Опасность финансового риска для организации, как правило, заключена в том, что он имеет такие характерные черты, как неопределенность, непредсказуемость, неожиданность, невозможность предвидения, отсутствие степени вероятности наступления и др. Выявлены и кратко обоснованы методы предотвращения негативных последствий рискованных ситуаций, основными из которых являются нормативный метод, страхование, хеджирование, диверсификация производства.

Список литературы:

1. Арсеньев Ю.Н. Управление рисками. – М.: Высш, шк. 2012. – 420с.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2014. – 240с.
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 301с.
4. Воронцовский А.В. Управление рисками. Учеб, пособие для студентов вузов. – СПб. ОЦЭиМ. – 2010. – 482с.
5. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2011. -112с
6. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. – С.Петербург: Специальная литература, 2013. – 305с.
7. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. // Экономика и жизнь, 2014, №3. – с.20-22

8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 435с.

9. Кузнецова О.Н. Тенденции в управлении отраслевыми рисками в промышленности. // Молодой ученый, 2012, №3. – с.170-174.

10. Курбанаева Л.Х. Способы оценки финансовых рисков. //Интеграционные процессы в науке в современных условиях: сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2-хч.

Ч.1. – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с.

11. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. // Финансы и статистика, 2016, №9. – с.32-39

12. Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). – С.Петербург: Юность, 2015. – 356с.

13. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М: КНОРУС, 2015. – 224с.

УДК 339.543

Алексеева Е.В.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Институт управления, бизнеса и технологий

Доцент кафедры таможенного дела

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Маслов Е.Н.

Студент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

E-mail: katkat@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Alekseeva E. V.

Candidate of economic Sciences, associate Professor

Institute of Management, Business and Technologies

Kaluga state University. K. E. Tsiolkovsky

Maslov E. N.

Student Kaluga state University. K.E. Tsiolkovsky

E-mail: katkat@yandex.ru

FEATURES OF PROFESSIONAL AND PSYCHOLOGICAL TRAINING IN CUSTOMS AUTHORITIES

Аннотация

В статье рассматривается понятие и особенности профессионально-психологической подготовки сотрудников таможенных органов, цель и задачи профессионально-психологической подготовки кадров таможенных органов. Выделены и проанализированы инструменты реализации профессионально-психологической подготовки.

Abstract

The article deals with the concept and features of professional and psychological training of customs officials, the purpose and objectives of professional and psychological training of customs officials. Tools of realization of professional and psychological training are allocated and analyzed.

Ключевые слова: *личностно-профессиональная подготовка, профессионально-психологическая подготовка, тестирование, полиграф, тренинг, психологическая подготовка, психологическая пригодность.*

Keywords: *personal and professional training, professional and psychological training, testing, polygraph, training, psychological training, psychological fitness.*

Личностно-профессиональная подготовка кадров таможенных органов играет важную и особую роль в работе таможенных органов. Сотрудники таможенной службы РФ должны непрерывно и эффективно повышать уровень знаний, навыков и умений, которые необходимы им для выполнения своих функций и достижения задач. Профессиональная подготовка кадров таможенных органов реализуется посредством обучения специалистов, переподготовки, повышения квалификации. Вышеуказанные инструменты поддержания и повыше-

ния компетентности и профессионализма сотрудников таможенных органов нацелены, прежде всего, на практическую сторону рассматриваемого вопроса, например, актуализация знаний в связи с развитием технического прогресса или реформация некоторых обязанностей исходя из нововведений в правовом аспекте.

Профессионально-психологическая подготовка, в свою очередь, нацелена на психологическую, моральную подготовку сотрудника. Следовательно, профессионально-психологическую подготовку можно отнести к особому, важному виду

лично-профессиональной подготовки персонала таможенных органов, который отличается психологически обоснованной педагогической системой занятий и мер. Он базируется на применении уникальных современных интенсивных психолого-педагогических технологий.

Цель профессионально-психологической подготовки сотрудников таможенных органов заключается в преодолении психологических трудностей в рамках своей профессиональной деятельности, формировании у них профессионально-психологической устойчивости. Основными задачами профессионально-психологической подготовки выступают:

1. Освоение должностными лицами таможенных органов базы психологических знаний в области трудовой деятельности таможенных органов, необходимыми для осмысленных действий в психологически сложных ситуациях.

2. Формирование профессионально-психологических умений (аналитико-психологических – умения учитывать и создавать психологические условия для эффективного решения стоящей задачи; технико-психологических – умения профессионально пользоваться основными психологическими средствами; тактико-психологических – умения пользоваться тактико-психологическими приемами).

3. Развитие психологических способностей, необходимых для качественного осуществления профессиональной деятельности. Отсутствие или недостаточное развитие этих качеств превращает даже технически обученного специалиста в посредственного исполнителя.

Основными качествами, которые должны быть развиты в должной степени у сотрудника считаются восприятие, внимание, психологическая наблюдательность, память, представления, мышление.

4. Повышение профессионально-психологической устойчивости. Здесь мы говорим о специфической связи, которая наблюдается в конкретной профессиональной деятельности, а именно государственной службе таможенных органов. Она заключается в отсутствии психологических реакций астенического типа в экстремальных условиях, при действии стрессовых факторов; умение ориентироваться в быстром выполнении профессиональных действий в психологически сложных условиях; умение сохранять профессиональную бдительность; устойчивость к психологическому давлению со стороны третьих лиц, пытающихся влиять на легитимное ведение таможенных дел; умение держать себя в руках в конфликтных ситуациях.

5. Развитие профессионально-психологической ориентированности личности, которая выражается в постоянном внимании, стремлении, привычке к исполнению и учету психологических аспектов при осуществлении любых профессиональных действий.

Выполнение вышеперечисленных задач обусловлено особенностью работы в государственной

структуре. Сотрудник таможенных органов одновременно относится к типу профессиональной деятельности человек-человек и человек-внешняя среда. То есть, помимо функций контроля, организации, кадры таможенных органов должны обладать умением выстраивания и поддержания неконфликтного, умеренного общения с человеком. В этом контексте, перечислим основные требования к психологической подготовке сотрудника таможенных органов: профессионально-психологическая ориентированность его личности; психологическая устойчивость; развитые волевые качества (умение владеть собой в сложных ситуациях, смелость, мужество, разумная склонность к риску); хорошо развитые коммуникативные качества (умение быстро устанавливать контакт с различными категориями людей, устанавливать и поддерживать доверительные отношения); умение оказывать психологическое воздействие на людей при решении различного рода оперативно-служебных задач; ролевые умения, способность к импровизации; развитые профессионально-значимые познавательные качества (профессиональная наблюдательность и внимательность, профессионально развитая память, творческое воображение); профессионально развитое мышление, склонность к напряженной умственной работе, сообразительность, развитая интуиция; быстрота реакции, умение ориентироваться в сложной обстановке.

Полное отсутствие или даже недостаточное развитие этих качеств личности сотрудника препятствует нормальному осуществлению им своих функциональных обязанностей, порождает ошибки в его деятельности, вызывает процессы профессиональной деформации личности. Однако указанные качества не присущи личности изначально, их становление достаточно длительный процесс. Поэтому большую роль необходимо отводить психологическому исследованию личности при трудоустройстве работника в таможенные органы.

Формы реализации профессионально-психологической подготовки разнообразны. Обозначим наиболее часто используемые из них: психологические тестирования, личные консультации, тренинги, полиграф.

На данный момент, психологические тестирования занимают значительную долю в выявлении психологических качеств, подходящих для осуществления профессиональной деятельности. Однако, данный метод теряет свою актуальность, так как он отражает не полную картину. Испытуемый может дать ложные ответы на поставленные вопросы и тем самым оценка искажается.

В этом смысле наиболее адаптивным методом является личная беседа, консультация с психологом. Плюс этого метода состоит в том, что вероятность ложности информации снижается. Профессионал в области психологических исследований чаще всего способен различить неверно представленные данные от испытуемого. Кроме того, данный метод позволяет помочь сотруднику в конкретный момент, в определенной ситуации, что не присуще тестированию.

Тренинг – инструмент психологического исследования, который позволяет осуществить работу над психологической подготовкой в групповом формате. В этом и заключается его плюс. Однако, он выполняет не все задачи профессионально-психологической подготовки.

И, наконец, полиграф. Наиболее актуальный инструмент профессионально-психологической подготовки сотрудников таможенной службы. Он позволяет провести оценку наиболее качественно, с минимизацией погрешностей. Однако, стоит заметить, что при любой оценке нельзя исключать человеческий фактор. Работу с полиграфическим оборудованием должен проводить качественно-обученный специалист, который сможет правильно и четко подвести итоги прохождения.

Таким образом, все методы оценки психологической пригодности сотрудников таможенных органов взаимосвязаны и во многом зависят от человеческого фактора.

Формирование личности сотрудника таможенного органа – это сложный процесс превращения требований современного законодательства, соответствующих ведомственных установлений в убеждения, привычки, личностные качества, навыки и

умения у лица, которое выбрало для себя работу в таможенных органах. Большое влияние в профессионально-психологической подготовке формирования личности сотрудников должны оказывать психологические службы.

Список литературы

1. Алексеева Е.В., Ключова М.Э. Некоторые аспекты повышения эффективности процесса обучения и повышения квалификации кадров в таможенных органах // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-2. С. 30-32.
2. Бесстужев М.Ю., Ахмедзянов Р.Р. Анализ применения методов адаптации персонала в таможенных органах // Colloquium-journal. 2019. № 11-6(35). С. 11-14.
3. Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Гусакова А.А., Кондрашова И.В. Человеческий фактор как базис инновационной модели // Финансовая экономика. 2019. № 2. С. 603-606.
4. Петрушина О.М., Золотарёв Е.Н. Воспитательно-профилактическая работа в таможенных органах Российской Федерации // Colloquium-journal. 2019. № 11-3(35). С. 53-55.

УДК 658.3

Алексеева Е.В.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий*

*Доцент кафедры таможенного дела
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского*

Саватеев Н.А.

*Студент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского*

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ СОТРУДНИКОВ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Alekseeva E.V.

*Candidate of economic Sciences, associate Professor
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga state University. K. E. Tsiolkovsky*

Savateev N.A.

Student Kaluga state University. K.E. Tsiolkovsky

APPROACHES TO MANAGEMENT OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CUSTOMS OFFICERS

Аннотация

В статье раскрывается понятие управление профессиональным развитием сотрудников таможенных органов, рассматриваются системный и процессный подходы к управлению профессиональным развитием. Проанализированы особенности системного и процессного подхода к организации профессионального развития кадров таможенных органов.

Abstract

The article reveals the concept of management of professional development of customs officers, discusses the system and process approaches to the management of professional development. Features of system and process approach to the organization of professional development of personnel of customs authorities are analyzed.

Ключевые слова: *Профессиональное развитие, управление профессиональным развитием, системный подход, процессный подход, методы управления, факторы профессионального развития.*

Key words: *Professional development, management of professional development, system approach, process approach, management methods, factors of professional development.*

Профессиональное развитие персонала предполагает формирование у сотрудников профессиональных знаний, навыков и умений, которые необходимы им для эффективного использования своих должностных функций, прав и обязанностей.

Управление профессиональным развитием сотрудников таможенных органов – это совокупность методов, способов и мер посредством которых осуществляется организация и контроль профессиональной подготовки кадров таможенных органов.

Первым и ключевым шагом в управлении профессиональным развитием сотрудников в любой организации следует назвать идентификацию и выявление потребностей структуры в этой области. Иными словами, цель управления профессиональным развитием кадров заключается в выявлении несоответствия между профессиональными компетенциями, которыми должен обладать сотрудник для осуществления целей и задач в своей профессиональной деятельности и профессиональными качествами, и навыками, которыми он обладает в действительности в настоящий момент. Здесь главным образом основную роль стоит отвести оценке профессионального развития сотрудников. Оценка осуществляется посредством разных методов, например, собеседование, анкетирование, тренинги и др.

Существует множество подходов к управлению профессиональным развитием кадров таможенных органов. Однако, основными являются: системный, процессный.

Рассмотрим системный подход. Таможенные органы составляют целую систему, в которой элементы непрерывно содействуют друг с другом как на вертикальном, так и на горизонтальном уровне. На каждом уровне таможенных органов необходимо контролировать уровень профессионализма кадров таможенных органов, актуализацию его реформирования и повышения. Формы реализации данной задачи разнообразны, начиная от семинаров и лекций, заканчивая повышением квалификации или кадровым резервом.

В нормативно-правовой базе таможенной службы РФ определены уровни профессионального обучения сотрудников таможенных органов:

1) Среднее специальное образование для подготовки таможенных специалистов правоохранительных и экономических специальностей.

2) Высшее, профессиональное образование, осуществляемое Таможенной академией, ее филиалами и другими высшими учебными заведениями, решающими задачу подготовки специалистов с высшим юридическим и экономическим образованием со специализацией в области таможенного дела (дневная, вечерняя и заочная формы обучения).

3) Поствузовское образование («образование для взрослых»), включающее:

1 стадия – отделы подготовки кадров таможен, возрождения института наставника;

2 стадия – зональные курсы повышения квалификации работников таможенных органов по информационным технологиям при региональных отделах;

3 стадия – институт повышения квалификации и его филиалы.

Основная цель профессиональной подготовки – непрерывное повышение роста профессионализма сотрудников таможенной службы.

Определение потребностей в профессиональном развитии, определенного сотрудника требует совместных усилий отдела профессионального развития, самого сотрудника и его руководителя. Наиболее эффективный инструмент реализации вышеуказанной задачи – планирование личной карьеры. Данный способ является наиболее эффективным, так как помимо общеорганизационной мотивации, он затрагивает и личные интересы сотрудника. Каждая из сторон привносит свое видение этого вопроса, определяемое ее положением в организации и ролью в системе профессионального развития.

Особенность системного подхода в нашем понимании состоит в том, что весь процесс управления профессиональным развитием должен быть систематизирован и технологичен. При применении системного подхода к развитию профессионализма у сотрудников таможенных органов выявляют корни проблем, возникающих в организации, источники направления их развития. Только на этой основе могут быть определены цели, способы и необходимые ресурсы для всестороннего решения проблемы в области профессионального развития.

Процессный подход, в свою очередь, рассматривает управление профессиональной деятельностью таможенных органов как непрерывную серию взаимообусловленных управленческих функций и технологических функций, бизнес-процессов.

Особенность рассматриваемого подхода состоит в организации такой работы, которая основана на разделении всей деятельности таможенных органов на блоки, иначе говоря бизнес-процессы.

Стоит заметить, современный процессный подход тесно связан с системным подходом и рассматривает профессиональную организацию как единый организм. Вся система может быть представлена в виде схемы, цепочки с отдельными звеньями – операциями. Конечным итогом производственной цепочки становится продукт. Звенья, отвечающие за конкретный бизнес-процесс, формируются из структурных подразделений таможенных органов.

Для того, чтобы выявление потребностей происходило наиболее объективно и достоверно необходимо учитывать внешние факторы, оказывающие постоянное влияние на работу системы организации. Этими факторами могут быть:

1. Динамика внешней среды, различные государственные процессы;
2. Экономические влияния;
3. Развитие технологического процесса;
4. Корректирование стратегии развития организации;

5. Освоение новых видов деятельности;
6. Реструктуризация функционала таможенных органов.

После выявленных потребностей происходит разработка целей профессионального развития, а также перспектив. Однако, на сегодняшний день традиционными методами определения и регистрации потребностей в управлении профессиональным развитием являются аттестации, подготовка индивидуального плана развития, психологические тестирования, центры оценки персонала и многие другие.

Таким образом, процесс управления профессиональным развитием состоит из нескольких этапов, представляющих собой комплексную непрерывную работу. Управление процессом профессионального развития начинается с определения потребностей, которые формируются на основе актуальных требований развития сотрудников таможенных органов, а также необходимости осуществления сотрудниками в области таможенного дела своего функционала.

Кроме того, существует мнение, что управление профессиональным обучением сотрудников таможенных органов ориентируется, прежде всего, на задачи и цели сегодняшнего дня, а развитие – на будущие потребности. Однако, с ускорением изменений во внешней для организации среде и в самих организациях это различие становится все более условным.

УДК 658.3

Список литературы

1. Алексеева Е.В., Ключова М.Э. Некоторые аспекты повышения эффективности процесса обучения и повышения квалификации кадров в таможенных органах // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-2. С. 30-32.
2. Алексеева Е.В., Соболев Н.А. Проблемы подготовки, переподготовки и повышения квалификации должностных лиц таможенных органов // Colloquium-journal. 2019. № 10-4 (34). С. 7-8.
3. Давыдов Д.В., Дорожкина Т.В. Развитие персонала таможенных органов в условиях организационно-структурных изменений // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 50-3. С. 75-77.
4. Непарко М.В., Макаричева М.Ю. Развитие института применения специальных знаний в таможенном деле // Ростовский научный журнал. 2019. №3. С. 321-326.
5. Петрушина О.М., Щербакова В.И. Основные требования к таможенному служащему // В сборнике: Новая наука как результат инновационного развития общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2017. С. 166-168.
6. Просянников Н. Н. Управление персоналом в таможенных органах: учеб, пособие. Владивосток: РИО ВФ РТА, 2012. 160 с.

Алексеева Е.В.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
Доцент кафедры таможенного дела*

Калужский государственный университет им. К.Э.Циолковского

Титков Е.А.

Студент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Alekseeva E.V.

*Candidate of economic Sciences, associate Professor
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga state University. K.E.Tsiolkovsky*

Titkov E.A.

Student Kaluga state University. K.E.Tsiolkovsky

DEVELOPMENT OF SYSTEMS OF TRAINING, RETRAINING AND ADVANCED TRAINING OF CUSTOMS OFFICIALS

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы совершенствования подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников таможенных органов. Предлагается проанализировать проблемы, возникающие в процессе подготовки, переподготовки, повышения квалификации сотрудников таможни, методы их решения.

Abstract

This article discusses the issues of improving the training, retraining and advanced training of customs officers. It is proposed to analyze the problems arising in the process of training, retraining, advanced training of customs officers, methods of their solution.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, повышение эффективности, профессиональная подготовка, повышение квалификации, переподготовка кадров, качество образовательного процесса, система подготовки кадров.

Key words: personnel support, efficiency improvement, professional training, advanced training, personnel retraining, quality of educational process, personnel training system.

Кадровая проблема является одной из наиболее острых в любой организации. И этот вопрос выходит на первый план в такой целостной структуре государственного управления, как российские таможенные органы.

Почему необходимо повысить эффективность работы и создать потенциальные карьерные перспективы и возможности для таможенников?

Фактически теоретические знания в любой сфере человеческой деятельности обновляются ежегодно на 5%, а профессиональные навыки - на 20%. Кроме того, существует термин «период полураспада профессиональной компетентности»: это когда знания, полученные в университетах, уже устарели на 50%, что для сегодняшних выпускников составляет 2-3 года отставания от реальности.

Повышение эффективности работы таможенных органов, развитие новых таможенных и управленческих технологий во многом определяется уровнем профессионализма и профессиональной квалификации персонала. Поэтому возрастающая роль и влияние обучения на конечные результаты деятельности таможенных органов играет особую роль.

В экономической и социальной жизни российского общества за последние годы произошли значительные изменения, значительно возрос общий и профессиональный уровень участников внешнеэкономической деятельности, реформирована система образования. И вот здесь требуется тщательный анализ деятельности системы профессиональной подготовки сотрудников таможенных органов с учетом современных требований. Что это даст?! Это определит пути и средства повышения эффективности работы этой системы обучения.

Исследования показывают, что работодатели (в нашем случае, государство) часто платят за обучение персонала, не зная содержания курса, который, тем не менее, считают полезным. Отсутствие у руководства ответов на эти вопросы может указывать на неграмотное использование доступных ему ресурсов, как людских, так и финансовых. Создание же эффективного механизма управления профессиональным развитием персонала, внедрение современного подхода к управлению персоналом позволит сформулировать потенциал персонала таможенных органов с требуемым уровнем профессиональной квалификации, более рационально используя способности каждого должностного лица, соблюдая баланс интересов личности и таможенной службы в целом.

Будучи важнейшим рычагом профессионального развития сотрудников таможенных органов, система повышения квалификации, переподготовки и обучения персонала обеспечивает процесс непрерывного обучения в несколько этапов.

Существует три вида обучения: подготовка, повышение квалификации и переподготовка.

Подготовка - это систематическое и организованное обучение и выпуск квалифицированного персонала для всех областей человеческой деятельности, который обладает сочетанием специальных знаний, навыков и методов общения.

Повышение квалификации - обучение с целью совершенствования знаний, навыков и методов общения, связанных с повышением требований к профессии или продвижению по службе.

Переподготовка персонала - обучение с целью приобретения новых знаний, навыков и методов общения в связи с развитием новой профессии или изменением требований к содержанию и результатам работы.

Какова политика подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих? В общем, это так:

- выявление приоритетных направлений переподготовки и повышения квалификации работников государственной службы;

- выбор и обоснование системы целей переподготовки и повышения квалификации работников государственных служб;

- формирование системы мер, направленных на обеспечение дополнительного профессионального образования работников;

- координация, при необходимости, политики переподготовки и повышения квалификации государственных служащих с региональными структурами управления;

- создание эффективной системы контроля за выполнением запланированных мероприятий в сфере дополнительного профессионального образования государственных служащих.

Технология подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих должна рассматриваться как уникальная подсистема, в целом, в системе государственного управления. С одной стороны, государство и уровень управления оказывают существенное влияние на характер и уровень развития этой подсистемы, с другой - активно влияют на эффективность и рациональность государственного управления и способствуют его совершенствованию.

На сегодняшний день непрерывное образование для таможенных служащих Российской Федерации включает в себя получение дополнительного профессионального образования (ДПО) (в рамках программ профессионального обучения и непрерывного образования) и проведение ведомственной профессиональной учебы (ВПУ). Кроме того, на таможенное руководство учреждения активно используется в качестве наставников.

Несмотря на то, что институт наставничества молодой, он уже доказал свою эффективность:

адаптация молодых специалистов к условиям официальных задач происходит быстрее и проще; ускорен процесс обучения и развития знаний, умений и профессиональных навыков новых государственных служащих; в целом это способствует подготовке квалифицированных кадров.

Следует отметить, что российские таможенные органы уделяют особое внимание повышению квалификации должностных лиц, впервые принятых на работу таможенными органами. Так, в рамках ДПО была разработана специальная учебная программа для начинающих чиновников - «Основы таможни».

Таким образом, можно сделать вывод, что повышение квалификации сотрудников таможенных органов России осуществляется на высоком научно-методическом уровне и с учетом анализа практико-ориентированных ситуаций.

Однако, на сегодняшний день на этапе повышения квалификации должностных лиц таможенных органов России возникает ряд проблем.

Прежде всего, сдерживающим фактором развития государственной службы в таможенных органах Российской Федерации является несовершенство механизма управления системой повышения квалификации государственных служащих. В настоящее время государственный заказ на профессиональную переподготовку и повышение квалификации государственных служащих осуществляется изолированно по индивидуальному трехлетнему плану повышения квалификации работника или Федеральной государственной гражданской службы таможенного органа. Причина такой ситуации заключается в том, что дополнительные образовательные программы, реализуемые в специализированных учебных заведениях, носят в основном теоретический характер и утратили актуальность для российских таможенников. Старые теоретические выкладки и практика сегодняшней реальности – вот извечный враг профессионализма. Сегодня государственный заказ нивелирует проблему обучения по наиболее востребованным темам. С учетом направлений дополнительного профессионального образования, выбранных должностными лицами таможенных органов в рамках индивидуального плана, при формировании государственного заказа на профессиональную переподготовку и повышение квалификации государственных служащих таможенных органов это позволит изменить сложившуюся ситуацию в системе профессиональной подготовки сотрудников таможни.

Кроме того, как уже упоминалось выше, программы ДПО носят в основном теоретический характер. Их нужно сделать более практичными. Например, во время курсов вам необходимо рассмотреть несколько практических проблем и детально проанализировать конкретные практические ситуации. Поскольку только сотрудники таможни имеют навыки и практический опыт, их следует приглашать на эти занятия. Использование практических заданий позволит повысить эффективность и качество обучения.

Следует отметить, что в некоторых случаях организация ВПУ имеет формальный подход, то есть занятия организованы в форме чтения нормативных документов. В связи с этим необходимо усилить контроль кадровой службы и ввести мотивационные меры. При подготовке программы необходимо учитывать результаты работы подразделения, его долгосрочные и текущие планы работы, а также оценивать уровень профессиональной компетентности каждого сотрудника. Увеличить вес практических упражнений.

В связи с быстро меняющимся законодательством некоторые ответы на тесты в Инфо-контроле утратили свою актуальность (возрастной ценз для государственной службы, порядок подчинения Федеральной таможенной службе Российской Федерации и т. д.). А вот это требует обновления базы тестовых вопросов с учетом действующего законодательства.

В целом, для решения одной из самых важных и важных задач кадровой политики - повышения профессиональной квалификации российских таможенников, необходимо использовать системный подход.

В связи с этим мы можем работать в следующих областях:

1) создание пошаговой системы подготовки таможенных специалистов: создание специальных классов с углубленным изучением предмета в общеобразовательных школах, внедрение специальной подготовки «Таможня» в средних специальных учебных заведениях (колледжах и техникумах), расширение ассортимента экономических специальностей в высших учебных заведениях путем введения специальности «Таможня» и подготовки бакалавров, магистров, специалистов, аспирантов;

2) обеспечить тесную связь между студентами и таможенными органами: трудоустройство на практике; преподавание дисциплин сотрудниками таможни и т.д.;

3) совершенствование системы переквалификации таможенников: создание условий для периодического обучения и самостоятельной подготовки специалистов и менеджеров, обеспечить обмен опытом различных таможенных органов в России посредством семинаров, конференций, деловых поездок, делать возможным стажировки и обучение за рубежом.

Проблема повышения квалификации, переподготовки и подготовки кадров для таможенной службы действительно актуальна, потому что таможенная система постоянно модернизируется, информационные технологии широко внедряются в обучение и деятельность таможенных органов, что приводит к ускорению, интенсификации и контролю за деятельностью в соответствии с требованиями таможенного законодательства.

Поэтому задачи, поставленные Президентом Российской Федерации по реформированию таможенной службы и активному внедрению таможенного администрирования, заставляют профессорско-преподавательский состав вузов искать новые

подходы к теоретическим и методологическим основам образовательного процесса для повышения уровня фундаментальной подготовки кадров таможни в тесной связи с высокой профессиональной культурой.

Список литературы

1. Алексеева Е.В., Ключова М.Э. Некоторые аспекты повышения эффективности процесса обучения и повышения квалификации кадров в таможенных органах // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-2. С. 30-32.

2. Алексеева Е.В., Соболев Н.А. Проблемы подготовки, переподготовки и повышения квалификации должностных лиц таможенных органов // Colloquium-journal. 2019. № 10-4 (34). С. 7-8.

3. Давыдов Д.В., Дорожкина Т.В. Развитие персонала таможенных органов в условиях организационно-структурных изменений // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 50-3. С. 75-77.

4. Непарко М.В., Макаричева М.Ю. Развитие института применения специальных знаний в таможенном деле // Ростовский научный журнал. 2019. №3. С. 321-326.

5. Петрушина О.М., Щербакова В.И. Основные требования к таможенному служащему // В сборнике: Новая наука как результат инновационного развития общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2017. С. 166-168.

6. Просянных Н. Н. Управление персоналом в таможенных органах: учеб. пособие. Владивосток: РИО ВФ РТА, 2012. 160 с.

Алтухов Фёдор Вячеславович

Студент-магистрант

*Юго-Западный государственный университет,
Россия, г. Курск*

Галаева Диана Хусейновна

Студент-магистрант

*Юго-Западный государственный университет,
Россия, г. Курск*

НАЛОГИ И ГОСУДАРСТВО

Altukhov Fedor Vyacheslavovich

*Undergraduate student Southwestern State University,
Russia, Kursk*

Galaeva Diana Huseynovna

*Undergraduate student Southwestern State University,
Russia, Kursk*

TAXES AND STATE

Аннотация

Налоги играют важную роль в формировании государственных доходов. С помощью налогов государство выполняет свои экономические, социальные и другие функции. Налоги являются основным доходным источником государства, обеспечивая финансирование его деятельности. Денежные средства, собранные государством в виде налогов, поступают в государственный бюджет и внебюджетные фонды государства. Далее, распределяясь и перераспределяясь, эти средства расходуются на содержание органов государственного управления, органов правопорядка, оборону, финансирование отраслей национальной экономики, выплату государственного долга, финансирование образования, здравоохранения, социального обеспечения и социальной защиты и другие направления. Недостаточность налоговых средств, неэффективность налогового механизма, низкая собираемость налогов, непродуманная налоговая политика окажут негативное влияние на государство и его граждан, экономику.

Целью работы является изучение системы взаимодействия государства и налогов.

В соответствии с целью в работе решены следующие задачи:

- рассмотреть налоги как основу функционирования государства;*
- охарактеризовать понятие и сущность налогов и налоговых отношений в контексте социального государства;*
- изучить налоги как связующее звено между государством и обществом;*
- определить роль налогов, как экономической базы и инструмента финансовой политики государства;*
- рассмотреть налоги как составная часть фискальной политики государства;*
- проанализировать налоги как источник финансирования государства;*
- выявить проблемы современной налоговой политики РФ;*
- разработать предложения по совершенствованию налоговой политики РФ.*

Abstract

Taxes play an important role in the formation of state revenues. With the help of taxes, the state performs its economic, social and other functions. Taxes are the main source of income of the state, providing funding for its activities. The funds collected by the state in the form of taxes go to the state budget and extra-budgetary funds of the state. Further, being distributed and redistributed, these funds are spent on the maintenance of public administration, law enforcement agencies, defense, financing of branches of the national economy, payment of public debt, financing of education, health care, social security and social protection and other areas. Insufficient tax funds, inefficiency of the tax mechanism, low tax collection, ill-conceived tax policy will have a negative impact on the state and its citizens, the economy.

The aim of the work is to study the system of interaction between the state and taxes.

In accordance with the purpose the following tasks have been solved:

- *consider taxes as the basis for the functioning of the state;*
- *to characterize the concept and essence of taxes and tax relations in the context of the social state;*
- *to study taxes as a link between the state and society;*
- *to determine the role of taxes as an economic base and an instrument of financial policy of the state;*
- *consider taxes as an integral part of the fiscal policy of the state;*
- *analyze taxes as a source of funding for the state;*
- *to identify the problems of modern tax policy of the Russian Federation;*
- *develop proposals to improve the tax policy of the Russian Federation.*

Ключевые слова: *налоги, государство, экономика, анализ, политика.*

Keywords: *taxes, state, economy, analysis, policy.*

Введение

Государство только в том случае будет эффективно действовать, когда обладает конкретными источниками финансирования, им применяются разнообразные методы привлечения ресурсов, но главным все равно остаются налоги. Правильно построенная налоговая система представляется основой деятельности каждого государства. Т.е., вопросы в области налогов и налоговых сборов актуальны на сегодняшний день для любого государства, независимо от его формы.

Функция по фиксации и сбору налогов представляет собой неотъемлемый и значимый компонент в структуре функционирования государства, так как тесно связан, зависим и взаимодействует со всеми функциями самого государства.

Отношение экономической и налоговой функций довольно сложное, так как сам налог – явление, основанное, в первую очередь, на экономической природе. Помимо этого, не все эксперты выделяют функцию по сбору налогов как самостоятельную государственную функцию, рассматривая ее как компонент экономической функции. В общем сбор налога имеет экономические характерные черты, и в недавнем прошлом эта направленность государственной деятельности захватывалась содержанием хозяйственной и организаторской функций.

При этом стоит рассмотреть эту направленность деятельности как самостоятельную, так как экономические взаимоотношения, область экономики с развитием общественности и государства становятся наиболее трудными. Поэтому определенные устойчивые направления деятельности сегодняшнего государства просто не могут и не обязаны захватываться лишь абстрактным определением экономической функции.

Объектом изучения в данной работе представляются налоги в структуре регулирования государством.

Предмет исследования – механизм налогового контролирования экономики государства.

Налоги как основа функционирования государства

В настоящее время под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (ст. 8 НК РФ)

Как следует из современного законодательного определения налога, он и в настоящее время взимается для обеспечения деятельности государства или муниципальных образований, но эта деятельность уже не связана с удовлетворением только нужд самого государства, а собранные средства не расходуются только исключительно на содержание государственного аппарата. В цивилизованном и правовом государстве средства, полученные от сбора налогов, обеспечивают реализацию государством социальной и экономической функций. Идеально в налоге должны сочетаться как интересы государства, так и интересы всего общества, его групп и отдельных индивидов, а уплата налога должна давать налогоплательщику доступ к общественным благам. Конечно, полного эквивалента (по принципу, сколько заплатил, столько и получил) здесь не получится, но в правовом государстве налогообложение обусловлено потребностями общества в нормальном и гармоничном развитии, обеспечивающем человеку достойную жизнь. Налог должен выступать разумным компромиссом между индивидуальными возможностями и общими потребностями.

Фискальная функция налогов в современном государстве не является единственной. Наполнить казну (бюджет) не считается единственной целью налогов.

После ее наполнения начинается стадия распределения (перераспределения) полученных средств. Сами налоги начинают расходоваться на осуществление образовательной, культурной, экономической, миграционной, жилищной, пенсионной, экологической, военной, экономической и других разновидностей политики, осуществляемой государством. Поэтому налоги считаются средством экономических реформ и обеспечения стабильного экономического роста (функция экономического регулирования), социальным регулятором (функция социального регулирования). Например, посредством изменения налоговых ставок можно стимулировать или дестимулировать различные виды деятельности (нулевая ставка НДС по экспортным операциям, упрощенная система налогообложения в отношении малого бизнеса и т.п.).

Кроме того, государство может при помощи налогообложения решать и социальные задачи: поощрение отдельных категорий граждан, защита малоимущих слоев населения и т.п. Например, по уплате ЕСН для работодателей предусмотрены определенные льготы в случае, если они принимают на работу инвалидов; льготы по уплате НДФЛ для героев СССР и РФ; изъятие из объекта налогообложения НДФЛ стипендий и пенсий и т.п.

Понятие и сущность налогов и налоговых отношений в контексте социального государства

В России легальное определение налога закреплено в части 1 статьи 8 Налогового кодекса РФ, согласно которой под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Анализ приведенного определения позволяет, в частности, М.Р. Бобоев выделить пять признаков налога, к числу которых относятся: обязательность, безвозвратность и индивидуальная безвозмездность, денежный характер, публичное предназначение

Несмотря на правовую определенность в части установления понятия налога по законодательству РФ, его формулировка и приведенные признаки встречают критику в научной литературе по ряду оснований.

В частности, исследователи отмечают уязвимость термина «отчуждение» в дефиниции налога. Более того, не является бесспорным определение налога как «индивидуально безвозмездного платежа». Очевидно, что уплаченные в форме налога в доход государства денежные средства предназначены для удовлетворения общественных потребностей, что, в конечном счете, предполагает некоторый «эквивалент» для налогоплательщиков. Так, за счет уплаченных в бюджет налогов обеспечивается безопасность граждан, удовлетворяются социальные потребности общества и т.д. Справедливо, на

наш взгляд, критикуется исследователями и формулировка целей налогов - «финансовое обеспечение деятельности государства и (или) муниципальных образований»

В данном аспекте следует согласиться с учеными, поскольку, безусловно, направленные на обеспечение финансовых нужд государства, налоги, кроме прочего, используются и в других целях (например, в интересах экономического стимулирования).

Кроме изложенного, исследователями отмечается, что теоретически налоги могут иметь не только денежную форму, установленную Налоговым кодексом РФ. В частности, указывают целесообразность расширения форм уплаты налога за счет иных, кроме денег, «благ и услуг, имеющих рыночную оценку»

Налоги как экономическая база и инструмент финансовой политики государства

Налог выступает экономической базой, регулятором экономики. Налоги отображают главную политико-правовую природу современного государства, которая заключается в обобществлении, национализации определенной доли собственности частных лиц, составляющих население страны, в целях защиты их общих интересов и удовлетворения их совместных потребностей.

Налог - это экономическая категория, выражающая отношения между субъектами экономической деятельности и государством по поводу перераспределения части вновь созданной стоимости; часть национального дохода, мобилизуемая государством в централизованные фонды денежных средств - бюджеты всех уровней бюджетной системы и бюджеты государственных внебюджетных фондов

Налоги обеспечивают функционирование государства; используются как инструмент воздействия государства на социально-экономическое развитие; выступают базой доходной части федерального, региональных и местных бюджетов.

Определение налога закреплено законодательно в ст. 8 Налогового кодекса РФ. Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц, в форме отчуждения принадлежащего им на праве собственности хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований

Налоги как составная часть фискальной политики государства

Налоги - это главная статья бюджетных доходов государства. Ведь для осуществления своих важных функций государство нуждается в определенных финансовых средствах, а их основным источником могут быть только налоговые поступления. Следовательно, налоги неизбежны и обязательны в любом государстве, так как без них невозможно функционирование государственной деятельности.

Налоги являются одним из древнейших финансовых институтов, так как их возникновение связано с возникновением и становлением государства. Налоги - это обязательные платежи физических и юридических лиц в государственный и местный бюджет. Налоги бывают двух видов. Пер-

вый вид - это прямые налоги. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица. Второй вид - это косвенные налоги. Они частично или полностью переносятся на цену товаров или услуг. Классификация основных видов налогов может быть представлена следующей таблицей (таблица 1).

Таблица 1

Основные виды налогов

По объектам налогообложения			По способам взимания налогов				По способам определения размера налога			По уровням бюджета			По порядку использования		
налоги на доходы	налоги на имущество	налоги на расходы	прямые		косвенные		пропорциональные	прогрессивные	регрессивные	общенациональные	региональные	местные	общие	целевые	
			подходный	поимущественный	акцизы										таможенные пошлины
					индивидуальные	универсальные									

Налоги имеют свои характерные черты. Это:

- законодательная основа (она предполагает то, что налогом может стать только тот платеж, сбор, который установлен законодательством страны);
- обязательность (заключается в том, что каждый гражданин обязан уплачивать установленные государством налоги);
- индивидуальная безвозмездность налога (означает то, что уплата налога налогоплательщиком не ведет к встречному обязательству со стороны государства совершать какие-либо действия по отношению к конкретному налогоплательщику);
- направленность на финансирование деятельности государства или муниципальных образований (состоит в том, что налоги взимаются в пользу субъектов публичной власти).

Экономическая сущность налогов сводится к изъятию государством валового внутреннего продукта, создаваемого в стране с целью формирования единого фонда денежных средств для последующего финансирования за счет предоставления государственных услуг.

Налоговые средства составляют 90 % государственного бюджета. На основании данных ФНС России поступление налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации за январь - ноябрь 2018 года выглядит следующим образом (таблица 2):

Таблица 2

Налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ за январь-ноябрь 2018г. (млрд. руб.)

Вид налога:	Количество денежных поступлений в государственный бюджет:
Налог на прибыль организаций	3 804,4
Налог на доходы физических лиц	3 151,3
Налог на добавленную стоимость на товары	3 135,2
Акцизы по подакцизным товарам	1 374,1
Имущественные налоги	1 317,5
Налог на добычу полезных ископаемых	5 616,4

Таким образом, налоги являются существенным источником доходов государственного бюджета страны. Именно за счет налоговых сборов происходит мобилизация средств организаций, предприятий, населения страны и других налогоплательщиков.

Налоги как источник финансирования государства

Говоря о налогах, как об источнике финансирования бюджета, слетаю что, прежде всего, мы должны ввести понятие налогов.

Налоги - это обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Внутреннее содержание налогов проявляется через их функции. Налоги выполняют четыре важнейшие функции:

- обеспечение финансирования государственных расходов - фискальная функция;

- государственное регулирование экономики - регулирующая функция;
- поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп в целях сглаживания неравенства между ними - социальная функция;
- стимулирующая функция.

Исходя из этого, мы можем сделать вывод, что главной функцией налогов является удовлетворения общественных потребностей, обусловленных

необходимостью определенной суммы денежных средств, которая может быть собрана по средствам налогов.

Что же касается роли налоговых отчислений в бюджете государства, то для этого нам необходимо рассмотреть структуру доходов бюджета.

Из данной диаграммы видно, что, 84% доходов государственного бюджета являются налоговые доходы, и только 7% не налоговые доходы, оставшиеся 9% это доходы целевых бюджетных фондов.

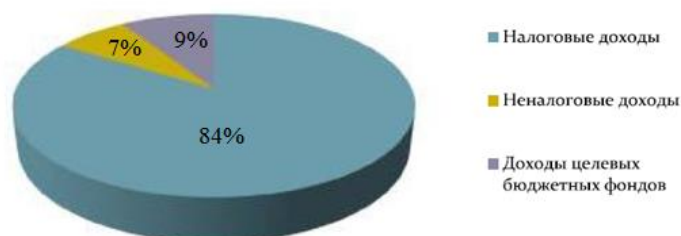


Рисунок 1 Структура доходов бюджета РФ

На основании отчетных статистических данных ФНС проведем анализ поступлений налоговых доходов в бюджетную систему РФ. Далее рассмотрим динамику налоговых поступлений (доходов) в

бюджетную систему РФ, а именно в Консолидированный бюджет РФ (в том числе - федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъектов РФ) за период 2016-2018 гг. представленную ниже в таблице 3.

Таблица 3

Поступление налогов в бюджетную систему РФ в период 2016-2018 гг., млрд. руб.

Вид бюджета	2016 год	2017 год	2018 год
Консолидированный бюджет РФ	12 670,2	13 788,3	14 482,9
В том числе:			
Федеральный бюджет	6 214, 6	6 880,5	6929,1
Консолидированный бюджет субъектов РФ	6 455,6	6 907,8	7 553,7

На основании указанных данных в таблице 3 можно сделать вывод, о том, что общая величина налоговых поступлений в 2018 году увеличилась и составила 14 482,9 млрд. руб. по сравнению с 2017 и 2016 годом.

Увеличение абсолютной суммы налоговых поступлений произошло абсолютно по всем видам бюджетов. Консолидированный бюджет 2018 года увеличился на 694,6 млрд. руб. по сравнению с 2017 годом, а по сравнению с 2016 годом на 1 812,7 млрд. руб. Темп роста поступлений в консолидированный бюджет РФ за период 2016-2017 гг. составил 108,8 %, а именно за счет роста поступлений в федеральный бюджет 110,7% и консолидированные бюджеты субъектов РФ на 107,0 %. Темп роста в консолидированный бюджет РФ за период 2017-2018 гг. составил 105% это обусловлено ростом поступлений в федеральный бюджет 100,7 % и консолидированные бюджеты РФ на 109,4 %.

Основным доходом государства являются налоговые поступления. В 2014 году на них пришлось 53% всех поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации. Наибольшую долю таких поступлений занимает НДС (14,7%), на втором месте - НДФЛ (10,1%), далее налог на прибыль организаций (8,9%). Стоит отметить, что

налоги, сборы за пользование природными ресурсами мы не берем во внимание, поскольку этот показатель объединяет в себе сразу несколько видов налогов.

Несмотря на то, что доход государства в виде поступлений от НДС занимает первое место среди налоговых поступлений в консолидированный бюджет, на долю косвенных налогов приходится лишь 35% рассматриваемых поступлений: НДС - 28%, акцизы - 7%. Однако их важность нельзя недооценивать. В периоды экономической нестабильности наблюдается снижение дохода как от прямых, так и от косвенных налогов, но поступления от прямых налогов снижаются с большими темпами, чем от косвенных.

Налог на прибыль в кризисный период значительно сокращается. Причина этого явления - уменьшение экономической активности фирм, вследствие чего уменьшается прибыль и экономический результат.

НДС же, являясь косвенным налогом, перекладывается на покупателей, которые в кризис перераспределяют свой располагаемый доход по большей степени в сторону сбережения, но всё же не перестают потреблять.

В этот период особенно актуальны контрольные мероприятия и грамотное налоговое администрирование.

В качестве доказательства необходимо рассмотреть динамику поступлений основных видов налогов в бюджет РФ, представленных на рисунке 2.

До кризиса 2008-2009 годов наблюдалась тенденция к росту НДС, НДФЛ и налога на прибыль. Первым на кризисные явления отреагировал НДС:

в 2008 году произошел спад на 5,7%, который продолжился в 2009 году в размере 3,9%. Поступления от НДФЛ и налога на прибыль в 2008 году еще продолжали расти, но с меньшими темпами по сравнению с предыдущим годом, а в 2009 году спад доходов от НДФЛ составил 0,03%, а от налога на прибыль - 49,7%. Таким образом, наиболее чувствительным к экономической обстановке является налог на прибыль. НДФЛ менее всего подвержен влиянию экономической обстановки.



Рисунок 2 Динамика основных налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ в 2005-2014 годы, млрд. руб.

Если анализировать рассматриваемые налоги как процентное соотношение доходов в консолидированный бюджет РФ в 2009 году, то поступления от НДС составили 15,1%, от НДФЛ – 12,2%, а от налога на прибыль – 9,3%.

Исходя из проведенного анализа, НДС является налогом, который при любой экономической ситуации в стране в полном объеме выполняет свою главную функцию - фискальную.

Проблемы современной налоговой политики РФ

Основной недостаток современной налоговой системы представляется финансовое и правовое контролирование и его совершенствование основывается на направлении этой системы основным образом на налоги на потребление и прямые, в том

числе на ужесточение налоговой процедуры относительно физических лиц при общей недоработанности структуры подоходного сбора налогов. В этой области присутствует и действует некоторая проблема, которая демонстрирует, что органы власти РФ, федеральных объектов и муниципалов не занимаются изучением научных предположений и методик экспертов в сфере налоговых сборов государства. Правовая налоговая система нашего государства создала лишь общие правила по регулированию налоговой структуры с целью обеспечения формирования конституционных норм РФ.

Далее рассмотрим проблемы налоговой системы РФ и способы их разрешения, которые продемонстрированы ниже в таблице 4.

Таблица 4

Основные проблемы налоговой системы РФ и пути их разрешения

Основные проблемы налоговой системы	Пути решения этих проблем
- налоговое администрирование	Усовершенствование налоговой структуры (простота); усовершенствование компонентов налогов и сборов, учитывая возникающие перемены в социальном и экономическом становлении государства; внедрение изменений в законодательном кодексе (в плане поддержания инвестиций и роста человеческого капитала, льгот, усовершенствование налоговых вычетов); увеличение эффекта от налоговой системы, улучшение налогового регулирования.
- налоговая система не отображает потребность в инновационном развитии	
- нестабильное состояние налогового законодательства	
- поддержка сбалансированного состояния	
- контролирование налоговой деятельности	
- поддержание малого и среднего производства	

Заключение

Подводя итог, стоит сделать следующие выводы:

Налог представляет собой один из главных рычагов экономики, благодаря которым государство может оказывать влияние на экономический рынок. Налоги, как и в общем налоговая структура, являются мощнейшим инструментарием по управлению экономикой в рыночных условиях. Налоговое контролирование государства представляется как система определенных приемов, инструментов и способов контроля налогообложения, и потоков налогов, которая нацелена на специальное вмешательство государства в экономику рынка, согласно с утверждённой концепцией по экономическому росту.

Итоговой целью налогового контроля со стороны государства является формирование конкретных условий с целью увеличения поступлений налогов в федеральный бюджет на основании возрастания производственных сил, реализации и экономической прибыли (на основе экономического роста) с помощью влияния на разные стороны хозяйствования и экономику в целом. По поводу налоговой системы можно сделать вывод, что она основывается на следующих принципах: всеобщность, простота, конкретность, социальная справедливость, определенность, эффективность и обязательность. Причем, согласно принципу всеобщности, все доходные ресурсы обязаны облагаться налоговыми сборами (есть исключения, представленные в налоговом кодексе).

Таким образом, налоги также нужны, как и существование вообще государства, которое поддерживается и развивается за счет этих же налогов. Но зависят налоговые сборы не от потребных экономических целей, а потребных от социальной ответственности государства. Налоги созданы именно государством, по этой причине для того, чтобы внести изменения в налоговую структуру, стоит сперва достичь перемен доктрины, на которую опирается государство, выполняя собственную деятельность в

сфере налогов, при этом, фиксируя налоговые сборы, строя их структуру и обеспечивая их сбор. Основой налоговой политической деятельности со стороны государства должно быть уменьшение налогов.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: [ред. от 31.07.1998 г.: с изм. и доп. от 24.08.2013 г.] Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум [Текст] / Л.Н. Лыкова. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 353 с.
3. Гордеев, И.А. налоговая система России: учебник и практикум для прикладного бакалавриата: учебное пособие [Текст] / Издательство Юрайт, 2016. - 230 с.
4. Майбуров, И.А. Налоги и налогообложение: учебное пособие [Текст] / И.А. Майбуров. - М.: Юнити-Дана, 2017. - 655 с.
5. Брызгалина, А.В. Налоги и налоговое право: учебное пособие [Текст] / под ред. А. В. Брызгалина. М., 2016. - 307 с
6. Маршавина, Л.Я. Налоги и налогообложение: учебное пособие [Текст] / Л.Я. Маршавина, - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 503 с.
7. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления [Текст] / М.В. Беспалов // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2016. - № 7. - С. 120-130
8. Архипов, А.И. Экономический словарь. 2-е издание [Текст] / А.И. Архипов. - М.: Проспект, 2018. - 930с.
9. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение. Практикум: учебное пособие для вузов [Текст] / В. Г. Пансков, Т. А. Левочкина. - М.: Издательство Юрайт, 2017. 319 с.
10. Официальный сайт Министерства финансов РФ: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

УДК: 336.645.1

**Басарыгина И.В.,
Пупенцова С.В.**

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

[DOI: 10.24411/2520-6990-2019-11051](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2019-11051)

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ
ОТРАСЛИ**

**Basarygina I.V.,
Pupentsova S.V.**

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

MEASURES TO REDUCE THE RISKS OF PROJECTS IN THE OIL INDUSTRY

Аннотация

Статья направлена на выявление рискованных ситуаций, существующих в нефтедобывающей промышленности, их сопоставление с имеющейся классификацией рисков, а также формулировка рекомендаций для разработки мероприятий по снижению рисков с учетом специфики исследуемой отрасли.

Abstract

The article is aimed at identifying the risk situations existing in the oil industry, their comparison with the existing classification of risks, as well as formulating recommendations for the development of measures to reduce risks, taking into account the specifics of the studied industry.

Ключевые слова: риск, факторы и барьеры нефтяного рынка, нефтедобывающая отрасль, мероприятия по снижению рисков.

Key words: risk, factors and barriers of the oil market, oil industry, measures to reduce risks.

Основным участником мирового рынка нефти является Россия, которая занимает второе место в мире по объектам добычи и экспорта нефти. Кроме того, нефтяная отрасль имеет особое значение для нашей страны в контексте своего влияния на состояние окружающей среды, национальную безопасность и геополитические процессы.

В связи с обозначенными выше факторами можно обозначить нефтедобывающую промышленность так отрасль особо привлекательную для инвестирования. Так как среда нефтедобычи характеризуется высокой капиталоемкостью, то и риски, связанные с вложением средств в ее развитие особенно высоки. К указанной группе рисков можно отнести ситуации, обусловленные нестабильностью цен, значительными техническими достижениями, изменениями нормативной документации, открытием новых рынков сбыта нефти [1]. Зависимость риска от приведенных выше факторов неоспорима, в связи с чем актуальность управления рисковыми ситуациями в нефтедобывающей отрасли становится все более значимой.

Тем не менее, возвращаясь к теоретическим аспектам управления рисками, следует отметить важность системного подхода в данной управленческой сфере. Особое внимание стоит уделить существующей классификации рискованных ситуаций, на

основе которой можно разработать типовые подходы к управлению рисками, которые в дальнейшем будут скорректированы с учетом специфики отрасли и стратегических ориентиров конкретной компании.

Цель работы – выявление рискованных ситуаций, существующих в нефтедобывающей промышленности, их сопоставление с имеющейся классификацией рисков, а также формулировка рекомендаций для разработки мероприятий по снижению рисков с учетом специфики исследуемой отрасли.

Для создания эффективной системы управления рисками инвестиционных проектов прежде всего необходимо определить первопричину появления той или иной рискованной ситуации. Как правило, такими причинами являются барьеры, с которыми сталкивается компания при осуществлении своей деятельности в различных областях. Консалтинговое агентство Deloitte [2] выявило основные барьеры рынка нефти, а также классифицировало их на две группы – факторы экзогенного и эндогенного влияния. К первой группе можно отнести факторы, оказывающие влияние на компанию при осуществлении рыночных операций, ко второй – те, которые обусловлены внутренним устройством и особенностями системы управления. Описанные факторы и барьеры приведены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы и барьеры, формирующие условия для развития рискованных ситуаций в нефтедобывающей отрасли

Экзогенные факторы	Барьеры
Ухудшение условий добычи	Повышение требований к техническому оснащению
Консолидация вокруг ВИНК	Разрыв контрактов независимыми предприятиями, снижение открытости и конкуренции на рынке
Рост добычи нефти малых нефтяных компаний	Отсутствие гарантии конкурентоспособного предложения
Особенности рынка нефти РФ	Плохо развитая инфраструктура
Гос. регулирование ТЭК	Проблемы регулирования на рынке нефтедобычи
Соглашение ОПЕК+	Сдерживание спроса на услуги
Санкции США	Ограничение доступа к иностранному капиталу
Развитие технологий разработки ТРИЗ (сланцевой нефти)	Закрытый доступ к иностранным технологиям, уменьшение затрат при добыче сланцевой нефти в США
Эндогенные факторы	Барьеры
Эффективность управления	Управление на основе опыта и интуиции, акцентирование внимания на текущих задачах
Техническая оснащенность	Оснащенность устаревшим оборудованием
Наличие новейших технологий	Технологическая отсталость, недостаточный уровень зрелости технологий
Квалификация сотрудников	Отсутствие и/или недостаток кадров необходимой квалификации

Систематизация барьеров в группы позволяет не только упорядочить их в зависимости от причин возникновения, но и указывает на области, которые необходимо совершенствовать для их преодоления [3]. Но здесь появляется серьезная проблема: барьеры экзогенного характера практически не зависят от действий руководства компании. Поэтому единственными мерами, направленными на их разрешение, могут быть сбор статистической информации, ее анализ и построение прогнозов на краткосрочный и долгосрочный периоды [4]. Прогнозная аналитика имеет ряд своих особенностей, которые в наибольшей степени важны при стратегическом планировании.

Работа с эндогенными факторами предполагает проведение ряда внутрифирменных преобразований. В связи с наличием барьеров, приведенных в таблице 1, можно предложить следующие мероприятия по устранению внутриорганизационных рисков:

- формирование системного подхода к стратегическому и финансовому планированию и управлению рисковыми ситуациями;
- поиск возможностей для импортозамещения;
- использование мирового опыта в области технологий;
- создание общих баз данных;
- обновление стандартов и методологий;
- системный подход к кадровой политике;
- партнерства с профильными ВУЗами и т.д.

Кроме того, необходимо учесть классификацию рисков, обусловленную сферами деятельности компании. Такое разделение позволяет более детально прорабатывать существующие проблемы, привлекая специфические ресурсы и применяя знания высококвалифицированного персонала. Данная классификация [5] с возможными вариантами мероприятий по нивелированию рисков представлена в таблице 2.

Таблица 2

Мероприятия по снижению рисков ситуаций в нефтедобывающей отрасли

Риски	Характеристика	Мероприятия по снижению риска
Геологические риски	<ul style="list-style-type: none"> – риск искажения информации о продуктивности залежей, запаса сырья, строения участка недр; – риск неправильной оценки количественных характеристик запасов месторождения; – риск неправильной оценки качественных характеристик запасов месторождения; 	<ul style="list-style-type: none"> – повышение точности геологической оценки месторождения; – использование инновационных технологий при изучении месторождения; – стратегическое инвестирование (модернизация).
Эксплуатационные риски	<ul style="list-style-type: none"> – риск неверной оценки производительности; – риск появления неисправностей оборудования; – риск низкого качества строительства; – риск недобросовестного выполнения подрядчиком послепусковых гарантийных обязательств. 	<ul style="list-style-type: none"> – привлечение к реализации проекта участников с большим опытом эксплуатации оборудования, по заранее оговоренным срокам и с заранее проведенными проверками по определению качества оборудования; – мониторинг используемого оборудования.
Строительные риски	<ul style="list-style-type: none"> – риск задержки ввода объекта в эксплуатацию; – риск недобросовестного выполнения обязательств подрядчиком или поставщиком; – риск возникновения неисправностей оборудования, появления ошибок в технологии. 	<ul style="list-style-type: none"> – учет особенностей строительства; – контроль; – выбор надежных поставщиков или подрядчиков.
Экономические риски	<ul style="list-style-type: none"> – риск колебаний цен на нефтепродукты и нефть, инфляционные индексы и курсы валют. 	<ul style="list-style-type: none"> – предварительный анализ рынка, направленный на изучение динамики процентных ставок, инфляции и др. показателей.
Экологические риски	<ul style="list-style-type: none"> – риск возникновения аварийных ситуаций. 	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение постоянной готовности средств для ликвидации аварий; – использование сигнализации и локальных систем оповещения; – постоянный контроль утечки при помощи приборов для объемных измерений и электронных датчиков.

Мероприятия по снижению рисков носят разнообразный характер, требуют своевременной реакции на рисковую ситуацию и применения инструментария стратегического планирования [6]. Каждая конкретная ситуация, связанная с инвестированием того или иного проекта, отличается индивидуальностью. Если более подробно изучать проблемы управления рисками в случае реализации проектных решений, то стоит особое внимание уделить базовым методам, которые могут стать основой для дальнейшей разработки стратегии внедрения антирисковых мероприятий [7]:

- формирование резервных фондов для непредвиденных расходов;
- страхование рисков.

Тем не менее, указанные методы и мероприятия носят в основном рекомендательный характер, возможность их использования не всегда признается предприятиями. В целом, необходимо отметить, что специфика нефтедобывающей отрасли не позволяет определить однозначные рекомендации по управлению рисками, но предполагает использование системного подхода, который в итоге гарантирует не только стабильность организационного развития, но и высокую инвестиционную привлекательность.

УДК: 336

Список литературы

1. Вань Ц. Экономическая оценка проектов в нефтегазовой сфере // Молодой ученый. 2017. №52. С. 73-75.
2. Deloitte. Overview of the Russian oilfield services market – 2019. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-re-sources/Russian/oil-gas-russia-survey-2019.pdf> (дата обращения: 06.12.2019).
3. Пупенцова С.В., Шаброва О.А. Исследование зависимости нормы отдачи на капитал от размера капиталовложений // Экономика строительства. 2016. № 5 (41). С. 16-21.
4. Шаброва О.А., Пупенцова С.В., Алексева Н.С. Условия выполнения аксиомы равенства результатов при определении стоимости активов // Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78). С. 906-913.
5. Прохорова М. В. Мероприятия по снижению рисков проекта // Молодой ученый. 2019. 26. С. 371-373.
6. Пирназарова М.Ш., Пупенцова С.В. Разработка стратегии развития компании в условиях неопределенности и риска // Colloquium-journal. 2019. № 22-7 (46). С. 16-17.
7. Пупенцова С.В., Панасюк А.В., Латашенко М.Д. Специфика и способы управления рисками на предприятии // Colloquium-journal. 2019. № 19-6 (43). С. 69-70.

Басько Ольга Олеговна

Студентка 3 курса магистратуры факультета «Финансовый менеджмент и рынок капиталов»,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: Абалакина Татьяна Владимировна

к.э.н., доцент, доцент департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление»,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

[DOI: 10.24411/2520-6990-2019-11052](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2019-11052)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА

Basko Olga

*Student of the faculty "Financial management and capital market",
Financial University under the Government of the Russian Federation*

Scientific adviser: Abalagina Tatyana

*Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Corporate Finance
and Corporate Governance*

Financial University under the Government of the Russian Federation

FINANCIAL ASSET MANAGEMENT ON GLOBAL CAPITAL MARKETS

Аннотация

В данной статье рассматривается влияние политических факторов на мировые рынки капитала. Также в работе рассматриваются основная стратегия по управлению финансовыми активами и выбор наиболее перспективных инструментов для инвестирования.

Abstract

This article discusses the influence of political factors on world capital markets. The paper also discusses the main strategy for financial assets managing and choosing the most promising investment tools.

Ключевые слова: *финансовые активы; облигации; акции; финансовые рынки; стратегии управления финансовыми активами.*

Keywords: *financial assets; bonds; stocks; financial markets; financial asset management strategies.*

В последнее время наблюдается динамика зависимости состояния финансовых рынков и мировой экономики от политических событий. Данная ситуация создает все условия для экономической нестабильности.

Начнем с рассмотрения 2018 года. Показатели совокупного ВВП росли высокими темпами, а безработица в странах G7 была близка к историческим минимумам [1]. Также увеличилась доля инвестиций, тем самым увеличивая спрос на сырьевые товары, что благоприятно отражается на «сырьевых экономиках» таких стран как Россия, Бразилия и Австралия.

Потребительская активность увеличилась. Бум потребления положительно сказывается на объеме мировой торговли, что ведет к увеличению прибылей компаний. Так темп прироста корпоративных прибылей в США вышел на двухзначный уровень. Аналогичная ситуация наблюдается и в ключевых странах Европы [1].

Данные успехи в мировой экономике - это в основном заслуга экономической политики, проводимой западными странами в посткризисный период. С тех пор регуляторы научились эффективно пользоваться методами монетарного стимулирования и с их помощью решать большинство острых проблем.

Однако, опасение для мировой экономики представляет растущее влияние геополитического фактора.

В США наблюдаются хронические дефициты торгового счета (с 1970-х) и счета текущих операций платежного баланса (с начала 1980-х). Это, в свою очередь, привело к значительному ухудшению такого важного показателя, как чистая международная инвестиционная позиция. В 2018 г. она была отрицательной и заметно превысила 40% ВВП США [2].

Но на сколько же действенна такая политика? Партнеры США в ответ на ограничения вводят свои, что негативно отражается на американском экспорте. Более того, недавняя налоговая реформа Америки мешает сокращению дефицитов торгового и текущего счетов и привела к увеличению дефицита государственного бюджета.

Данная реформа также может привести к росту доходности государственных облигаций США, что приведет к увеличению волатильности на рынках. Так как государственные облигации являются инструментом с низким уровнем риска, рост доходности может привести к оттоку капитала с рынка акций и с развивающихся рынков в том числе.

Таким образом, может произойти ситуация, когда доллар будет долговременно снижаться против других валют. Такой итог прогнозируют аналитики Citi. По их мнению, индекс доллара DXY понизится с текущих значений в районе 97 пунктов до 76 пунктов к концу 2023 года [2].

Также аналитики считают, что развивающиеся рынки могут служить интересным и более выгодным объектом для инвестиций. Особенно интересными являются китайские акции ввиду роста экономики КНР и их дешевизны.

Интересными с целью инвестирования также являются акции компаний континентальной Европы. Эти бумаги торгуются с дисконтом порядка 7% к глобальному рынку акций и порядка 20% к

рынку акций США (по коэффициенту цена/прибыль) [2].

Однако, что касается рынка британских акций, то здесь рекомендация носит нейтральный характер. С одной стороны, достаточно низкий курс фунта стерлингов поддерживает экспорт компаний, а с другой стороны, неопределенность относительно Брексита повышает политические риски для экономики Соединенного Королевства. Нейтральную рекомендацию также получили и акции США. Данное обстоятельство связано с достаточно высокими стоимостными коэффициентами по данным финансовым инструментам и все той же налоговой реформой.

Далее перейдем к рассмотрению рынка облигаций. На рынках облигаций в большей степени необходимо принимать во внимание тенденцию к повышению процентных ставок в развитых странах, что, при прочих равных условиях, приводит к снижению цен облигаций в валютах развитых стран. При данном обстоятельстве, по мнению аналитиков, следует обратиться к облигациям в валютах развивающихся стран. Таким образом, наиболее интересными для инвестирования являются китайские государственные облигации, а также американские корпоративные облигации инвестиционного уровня (доходность порядка 4% годовых), а также высокодоходные облигации (доходность около 6%).

Хотелось бы отметить, что какие бы финансовые активы не были выбраны, главным условием является диверсификация портфеля, основанная на событиях внешнего мира. Данная стратегия поможет уменьшить риски и минимизировать потери.

В 2018 году все ключевые индексы акций США и Европы, а также индексы облигаций развитых и развивающихся стран пребывали в отрицательной зоне с начала года. Это отражает общее состояние мирового финансового рынка [3].

Последнее время инвесторы выбирали стратегию «купи и держи» для своих портфелей. Это было достаточно выгодно, т.к. во времена низких процентных ставок наиболее выгодным вложением были долгосрочные облигации, номинальная стоимость которых росла вслед за снижением доходности на рынке. Рынок акций получал поддержку от снижения налогов, низкой стоимости заимствований, а также роста доходов ведущих компаний.

Однако, в конце 2017 года стратегия «купи и держи» перестала работать. В настоящее время для получения прибыли, необходимо активное управление своим портфелем финансовых активов. Повышение процентной ставки ФРС США в 2018 году до 2,25-2,5% привело к сильному снижению цен во всех сегментах долгового рынка [3].

Возросшие процентные ставки делают долговые бумаги альтернативой акциям. Инвесторы сомневаются в дальнейшем росте рынка акций в конце экономического цикла, поэтому многие из них захотят выйти из рискованных активов чем усилят падение котировок на фоне глобальных распродаж.

Для большинства инвесторов стало большим сюрпризом падение в цене облигаций с высоким рейтингом, купленных по рекомендациям швейцарских банкиров. Такие супернадёжные бумаги, как гособлигации США, подешевели примерно на 3% при доходности в 2,5% годовых из-за опасений рынка касательно ускорения инфляции на фоне повышения ставки ФРС США. Корпоративные облигации с инвестиционным уровнем, у которых была привлекательная доходность в районе 3,5-4% годовых, потеряли в цене примерно 7-10% за счет расширения премии за риск по тем же причинам [3].

Тем не менее 2018 год считается не таким уж и плохим. Если рассмотреть два года назад вовремя реформированный портфель коротких облигаций давал доходность примерно 3% — это вполне приемлемый вариант для большинства консервативных инвесторов. В прошлом году уже 5% годовых [3].

Дно по доходностям облигаций приходилось на конец 2017 — начало 2018 года [3]. На тот момент наиболее правильной позицией было сокращение объема длинных выпусков в портфеле. Зачастую инвесторы без специальных знаний и опыта ориентируются только на доходность и название компании при выборе активов, забывая про другие показатели, влияющие на динамику котировок в период обращения облигации.

Далее рассмотрим какое влияние оказывает политика на мировую торговлю. Так, на сегодняшний день уже половина торгового оборота США и Китая обременена дополнительными тарифами. На данный момент экономисты строят такой прогноз, при котором весь товарооборот между двумя странами будет обложен пошлинами [1]. Это может нанести вред мировой торговле.

Основным рычагом для достижения политических целей являются санкции. Если раньше под санкции попадала только Россия, то сейчас туда уже входят Турция, Китай и рискует войти Индия. Несмотря на то, что ущерб от санкций не такой значительный, как от торговых войн, на длительную перспективу они могут создать гораздо большие проблемы.

Санкции значительно подрывают доверие к мировой финансовой системе. Когда экономический субъект понимает, что в любой момент может попасть под санкции, он будет стараться минимизировать свои риски путем диверсификации и поисков других способов расчетов. Последнее время также часто можно услышать идею о том, миру нужна альтернативная доллару валюта и о том, что необходимо развивать независимые от США

институты. На текущий момент данная идея кажется нереалистичной, так как необходимо задействовать ресурсы, которыми экономика не обладает.

Наибольший негативный эффект, который оказывает политика на экономику, это уменьшение предсказуемости последней. Когда складывается подобная ситуация, экономические агенты предпочитают не делать инвестиций и выбирать наиболее консервативные инструменты. Риск рецессии мировой экономики в ближайшие годы зависит от политики. А пока финансовые рынки будут жить в условиях повышенной волатильности и чувствительности к стрессам.

Таким образом, в качестве заключения можно сделать вывод о зависимости финансовых рынков и мировой экономики от геополитических факторов. Основными инструментами воздействия выступают санкции, тем самым подрывая доверие к мировой финансовой системе. Все это уменьшает предсказуемость последней.

В последнее время была актуальна стратегия «купи и держи» для управления портфелем. Однако, сейчас данная стратегия не работает, поэтому для получения прибыли необходимо активное управление своим портфелем финансовых активов.

Долговые бумаги выступают альтернативой акциям ввиду возросших процентных ставок. Инвесторы сомневаются в дальнейшем росте акций, поэтому многие захотят выйти из рискованных активов чем усилят падение котировок на фоне глобальных распродаж.

Хотелось бы отметить, что какие бы финансовые активы не были выбраны, главным условием является диверсификация портфеля, основанная на событиях внешнего мира. Данная стратегия поможет уменьшить риски и минимизировать потери.

Список использованной литературы

1. Власть против денег. Почему стало трудно делать экономические прогнозы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/371239-vlast-protiv-deneg-pochemu-stalotrudno-delat-ekonomicheskie-prognozy> (Дата обращения: 20.09.2019)

2. Как инвестировать на мировых рынках капитала в 2019 году: [Электронный ресурс]. <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/370803-kak-investirovat-na-mirovyh-rynках-kapitala-v-2019-godu> (Дата обращения: 20.09.2019)

3. Почему принцип «купи и держи» больше не работает для инвесторов: [Электронный ресурс]. <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/370711-pochemu-princip-kupi-i-derzhibolshe-ne-rabotaet-dlya-investorov> (Дата обращения: 20.09.2019)

*Бегмова Анастасия Алексеевна**Магистр**Тольяттинский государственный университет***ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
МОТИВАЦИОННЫХ СХЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ***Begmova Anastasia Alekseevna**Master Togliatti State University***RESEARCH OF FACTORS OF PURPOSE OF PERSONNEL AND WAYS OF IMPROVEMENT OF
MOTIVATION SCHEMES IN THE ENTERPRISE****Annotation**

This article is devoted to the main problems of staff turnover. Often employees are dismissed from work, despite the high level of remuneration and the availability of an expanded social package. Most often, these situations confirm that there are problems in the personnel management system in the organization.

A competent approach by the current personnel management system in this matter, allows you to regulate the turnover of personnel, as well as to form a rational personnel structure of the organization.

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению основных проблем текучести кадров. Часто сотрудники увольняются с работы, не смотря на высокий уровень оплаты труда и наличия расширенного социального пакета. Чаще всего данные ситуации подтверждают то, что в организации существуют проблемы в системе управления персоналом.

Грамотный подход со стороны действующей системы управления персоналом в данном вопросе, позволяет регулировать текучесть персонала, а также формировать рациональный кадровый состав организации.

Keywords: *staff turnover, personnel, personnel management, employees, organization.*

Ключевые слова: *текучесть кадров, персонал, управление персоналом, сотрудники, организация.*

Введение

В связи со сложившейся ситуацией на рынке труда в России и изменившейся системой ценностей, и отношением персонала к труду невозможно полностью удовлетворить материальные потребности наемных работников. Поэтому разработка методов внешнего и внутреннего мотивирования персонала к качественному и эффективному труду, которые соответствовали бы интересам работодателей и общественным интересам, удовлетворяли потребности персонала, является одним из наиболее актуальных направлений в сфере управления персоналом предприятия [2].

Цель выявить основные факторы текучести персонала и пути совершенствования мотивационных схем на предприятии.

Для многих людей очень важно отсутствие психологического напряжения и является более серьезным мотивом работы в компании. Каждый сотрудник индивидуален и имеет свой набор качеств, поэтому для каждого нужно разработать свой определенный подход с учетом его потребностей, качеств и желаний.

Теория мотивации как наука была сформирована от психологической науки, которая изучает устройство поведения людей. Мотивацию в этом смысле можно рассматривать как двигатель человеческого поведения, который основан на цепи: потребность-мотив-цель. Сама система мотивации работников должна стимулировать как к работе, так и

к стремлению к работе в данной компании, к ответственности и исполнительности.

Мотивация как одна из функций управления должна осуществляться через стимулы. Иначе говоря, каждое действие работника будут иметь для него благоприятные или неблагоприятные последствия с точки зрения удовлетворения его потребностей и результатов его деятельности [3].

В современном мире в работе предприятия наиболее сложной практической проблемой является грамотная и эффективная система мотивации, с помощью которой необходимо управлять персоналом. Сложности, которые встречаются большинству компаний при создании и внедрении системы мотивации заключается в следующих моментах [1]:

Рабочее пространство является мотивирующим фактором. Ошибка руководства в том, что оно не понимает, как важна мотивация персонала на предприятии, и в этом случае может быть, что один сотрудник работает в полную силу, а другой недобросовестно. Большая часть руководителей отдает предпочтение наказанию за ошибки, нежели похвалу за хорошо выполненную работу. Ошибка в том, что руководитель думает, что его сотрудники обязаны работать эффективно и без похвалы или поощрения.

Руководители редко обращают внимание на ожидания и интересы сотрудников при формировании системы мотивации. Это происходит из-за того, что разработка системы происходит не на ис-

следовании потребностей сотрудников, а на исключительно требованиях высшего руководства. Вследствие чего отсутствует обратная связь.

Еще одна ошибка руководства заключается в том, что при достижении положительного результата сотрудником, происходит несвоевременное вознаграждение. Иначе говоря, возникает большой временной интервал между результатом и поощрением. Вознаграждение должно выдаваться в кратчайшие сроки, чтобы у сотрудника было понимание, за какую конкретно деятельность он получил свое вознаграждение.

В компании не проводят мониторинг существующей системы мотивации. Необходимо периодически проверять эффективность работы сотрудников, к которым была применена определенная система мотивации. Также ошибкой является просто разработка системы мотивации. Систему мотивации, как и любой другой механизм, необходимо поддерживать в рабочем состоянии.

Сотрудники организации дезинформированы. Незнание факторов мотивации сбивает с толку персонал, который обязан знать о том, что и в каких количествах они получают за добросовестно выполненные задачи. Последняя ошибка при внедрении

системы мотивации - это ее нестабильность. Если руководство внедряет систему мотивации, они обязаны стабильно ее поддерживать и развивать для достижения хороших результатов работы организации в целом. Компании, у которых плохо разработана система мотивации сталкиваются с массой проблем таких как, текучесть кадров, нарушение трудовой дисциплины, невозможность саморазвития и раскрытия потенциала в рабочей сфере, отсутствие перспектив и карьерного роста в компании, возможные конфликтные ситуации среди персонала, непонимание руководства и персонала, безынициативность сотрудников и прочие проблемы [7].

Во избежание вышеперечисленных проблем руководителю необходимо изучать теорию мотивации и практическое ее применение для достижения лучших результатов работы его организации.

Отсюда следует, что мотивация в менеджменте организации может быть рассмотрена как процесс создания мотивов для работника, или это называют внутренней мотивацией, и как процесс стимулирования, или внешняя мотивация, для побуждения к труду [6]. Виды мотивации представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 Виды мотивации

Далее будет подробно рассмотрен каждый вид мотивации. Прежде всего следует начать с материальной мотивации. Материальная мотивация включает в себя материальное поощрение и считается самым простым, но наиболее эффективным вариантом вознаграждения сотрудников за их работу. Также это отличный стимул к добросовестному выполнению своих обязанностей.

Материальное поощрение - это всем известная базовая зарплата, или оклад, а также дополнительные выплаты. Эту часть материального поощрения называют фиксированной частью.

Еще существует переменная часть. В нее входят годовые премиальные выплаты и долгосрочные премиальные выплаты.

Годовые премиальные выплаты, или просто премия – это, согласно статье 191 Трудового кодекса Российской Федерации, поощрение работников, добросовестно выполняющих свои обязанности [4].

Долгосрочные премиальные выплаты - это выплаты от собственника компании. Суть долгосрочных премиальных выплат состоит в том, что они повышают заинтересованность у высшего руководства и соответственно вознаграждение способствует увеличению стоимости компании или росту акций компании. Такие виды выплат характерны для крупных компаний и практически не используются на российском рынке [7].

Далее необходимо понять, что такое косвенно-материальные поощрения. Косвенно-материальные поощрения - это частично материальное поощрение, которое может быть выражено не только в обеспечении сотрудников социальным пакетом, но и дополнительными льготами, такие как медицинская страховка, санаторно-курортное обеспечение, поддержка молодых семей и другие.

Данный вид поощрения называют социальной программой защиты. Также к социальной программе защиты прилагаются дополнительные льготы для отдельных категорий работников и льготы в случае

непредвиденных обстоятельств, или связанных с жизненными ситуациями [6].

Нематериальное поощрение, или нематериальная мотивация в свою очередь подразделяется на государственное и корпоративное. За особые трудовые заслуги перед обществом и государством сотрудник может получить государственную награду за высокие достижения в своей деятельности. Корпоративное нематериальное поощрение имеет более широкие возможности вознаграждения.

Важно учесть тот факт, что материальную и нематериальную мотивацию необходимо внедрять и использовать одновременно.

Если мотивировать персонал исключительно денежными вознаграждениями, то это может нанести ущерб бюджету компании; или же, если использовать только нематериальное поощрение - в таком случае будет сложно удержать персонал в компании и это может сказаться на отношениях сотрудников и руководителя. Ко всему прочему, система

мотивации должна работать и быть простой на понимание каждому работнику компании [1].

Чаще всего в организациях действует общекорпоративная система мотивации. Но в последнее время предпочтение отдают индивидуальному стимулированию определенных работников или групп работников, от которых достигается больше результата деятельности труда.

Также это связано с разнообразием потребностей и интересов персонала, поэтому руководителю проще и выгодней применять определенную систему мотивации более ценному сотруднику. И, наконец, существует отдельный вид мотивации - самомотивация. Он характерен для такого типа работников, которые сами стремятся к труду, ставят личные цели и одновременно выполняют задачи, поставленные руководством. Как правило, самомотивированные сотрудники работают в компаниях, где сам руководитель умеет использовать методы самомотивации. Процесс мотивации представлен на рис. 2, состоит из шести этапов [8].

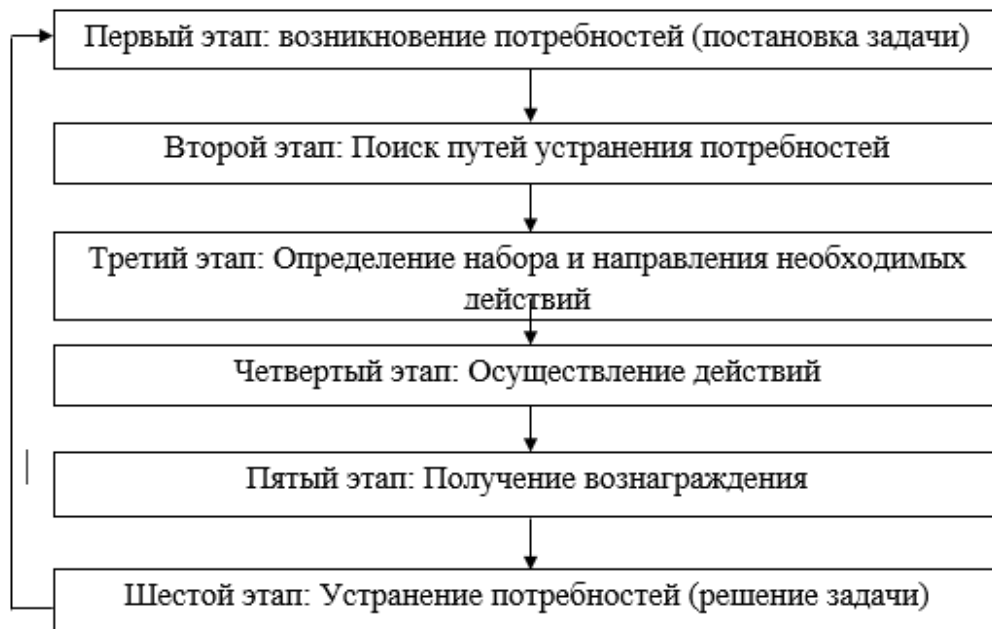


Рисунок 2 Процесс мотивации

Таким образом, можно сказать о том, что важнейшим фактором результативности работы сотрудников является их мотивация к полноценному труду. В нашей стране понятие мотивации труда в экономическом смысле появилось сравнительно недавно в связи с демократизацией производства. Ранее оно употреблялось лишь в гуманитарных науках, таких как социология, педагогика и психология. В настоящее время мотивационные аспекты управления трудом получили широкое применение во всех странах с развитой рыночной экономикой.

Совокупная мотивация и стимуляция персонала заставляет сотрудников работать на максимуме способностей. Проверенные временем методы мотивации персонала в организации открывают новые горизонты, а качественная стимуляция заставляет их достигать. По оценкам специалистов,

соотношение кнута и пряника в системе управления персоналом эквивалентно трем к семи. Все техники и хитрости управления работниками в общем делят на две категории: денежная; не денежная.

Первая, как не трудно догадаться, основана на системе выплат, премий и штрафов. Эта составляющая методов мотивации персонала в организации является одновременно наиболее простой и наименее результативной. Чаще всего итоговая заработная плата не зависит от того, насколько старательно служащий выполнял свои задачи [7].

Если же в отделе существует система премий, она бывает недостаточно прозрачной и объективной. В результате рабочие не видят смысла вкладывать в дело больше, чем 25-30% от максимальных способностей.

Надежные способы побуждения к действию строятся на конкуренции, системе поощрений и

возможности занимать новые, руководящие посты. Эти технологии мотивации персонала затрагивают чувства менеджеров, основаны на их желаниях быть лучше коллеги или конкурента. Если использовать их с умом, построить четкий план и следовать ему, результаты не заставят себя долго ждать. Прежде всего нужно обеспечить прямую зависимость размера заработной платы от показателей работы работника в течение месяца. Коммерсанты должны понимать, как можно добиться повышения ставки или получения премии. Для этого принято составлять четкий регламент, описывающий размер выплат при минимальном, нормальном и максимальном успехе в достижении установленных показателей.

Начать стоит с установления размера оклада, который не должен быть меньше, чем у фирмы конкурента. Таким образом вы не привлечете к себе некомпетентных кандидатов, готовых трудиться за копейки. Далее предлагают ввести следующую систему выплат в зависимости от выполнения плана [4]:

- невыполнение - голый оклад;
- минимальное - оклад + бонусы (15-20%);
- нормальное - оклад + премия (25-30%);
- максимальное - оклад + дополнительные выплаты (35-40%).

Важно установить уровень выполнения нормы не на конкретного работника, но на отдел или команду сотрудников. Таким образом можно избежать чрезмерной конкуренции, когда менеджер готов сорвать сделку коллеги только для того, чтобы оказаться единственным, выполнившим поставленную задачу.

Качественное управление подчиненными начинается с верного принципа их отбора. Конкурс на вакансию должен быть реальным, насчитывать около десяти заявок на одно рабочее место. Таким образом штат будет наполнен профессионалами, заинтересованными в работе на достижение цели.

Руководители часто сталкиваются с ситуацией, когда работник не понимает, каков его вклад в общее дело. Если сотрудники трудятся наобум, механически выполняя поставленную задачу изо дня в день, их производительность никогда не достигнет максимума. Исправить ситуацию поможет эффективная мотивация и стимулирование персонала, презентация наглядных результатов от деятельности каждого рабочего в отдельности.

Владельцы бизнеса и руководители отделов нередко обвиняют подчиненных в низкой квалификации, отсутствии стараний и плохих результатах. Вместо того, чтобы отчитывать сотрудников на планерках, следует позаботиться об их образовании. Перспектива улучшить свои навыки, подняться по карьерной лестнице искренне мотивирует большинство сотрудников. Так, например, можно расположить внутри отдела своеобразную доску достижений, где будут отмечены результаты каждого работника. В качестве вознаграждения наиболее успешные подчиненные могут посещать семинары, лекции и тренинги, а после делиться приобретенными знаниями с коллегами. Так вы не только

внедрите систему поощрений в коллектив, но и повысите квалификационные навыки внутри штата.

Мотивация и стимулирование персонала, презентация поощрений за достижения и другие ухищрения лучше всего внедрять постепенно. Для этого стоит выделить своеобразный костяк коллектива. Его составляют менеджеры, способные контролировать не только текущие задачи, но и осознавать, контролировать перспективы компании. Обнаружить таких людей в штате можно двумя базовыми способами: анкетированием; интервьюированием.

На первом этапе каждый подчиненный заполняет уникальную анкету, разработанную специально для данной компании. В ней он может внести предложения по развитию подразделения, рассказать о своих пожеланиях, описать недостатки и достоинства ведения рабочего процесса. Обработка полученной информации позволит выделить самые свежие, актуальные мысли и их владельцев.

Следующий этап подразумевает личную беседу с каждым из тех, чье участие в процессе управления потенциально принесло бы больше пользы. На каждое интервью стоит выделить не менее получаса, подробно обсудить всю информацию анкеты. Так вы сможете выявить сильные и слабые стороны работника, оценить его профессионализм и принять решение относительно дальнейших действий [3].

Если кандидат демонстрирует высокую заинтересованность, готов искренне отдаваться делу и имеет необходимые навыки, следует включить его в команду развития штата. Именно такие люди в будущем смогут внедрить новые технологии управления, оценить их результативность и передать вам реальные сведения.

Стимуляция и побуждение к действию служащих, занимающих руководящие должности, не менее важна, чем выверенная технология управления подчиненными. Премирование руководителя отдела продаж должна напрямую зависеть от выполнения не только личного плана, но и задачи отдела в целом.

Нематериальная стимуляция работника, занимающего высокий пост, заключается в предоставлении возможностей продвижения по карьерной лестнице. Среди наиболее эффективных методов выделяют [5]:

- удовлетворение амбиций и возможность получать моральное удовольствие от выполнения плана;
- предоставление ресурсов для интеллектуального роста и продвижения вверх по карьерной лестнице;
- расширение спектра влияния для увеличения эффективности выполнения работ.

Таким образом, можно сказать о том, что такого рода поощрения зачастую стимулируют руководителей лучше, чем система премирования. Это обусловлено тем, что такие посты занимают амбициозные люди, которым важны перспективы дальнейшего развития.

Развитие инициативности, ответственности и самосознания внутри коллектива способствует максимальному выполнению поставленных целей, открытию новых возможностей и продвижению компании на рынке. Путь к абсолютному успеху начинается с малых шагов в управлении персоналом.

Список литературы

1) Андреева, Н. Е. Персонал-стратегия. Эффективное кадровое планирование в библиотеке / Н. Е. Андреева // Справочник руководителя учреждения культуры: ежемес. журнал о культуре Вологодской области. – 2016. – № 9. – С. 70–77.

2) Ануфриева, И. Ю. Управление персоналом: кадровые стратегия и политика, маркетинг персонала, мотивация и стимулирование труда, адаптация и развитие персонала, антикризисное управление персоналом: практикум / И. Ю. Ануфриева; Алтайский гос. ун-т. – Барнаул: Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2016. – 97 с.

3) Бадмаев, А. Компенсационный пакет: мотивация и развитие сотрудников / А. Бадмаев. – (Проверено на практике) (Рабочие ситуации) // Справочник по управлению персоналом. – 2016. – № 2 (февраль). – С. 60-65.

4) Белашова В.В., Сапунова Т.А. Управление персоналом на предприятии с использованием новых технологий // Инновационная наука - 2018 - №11 - с. 21 – 23.

5) Жданкин, Н.А. Мотивация персонала. Изменение и анализ. Учебно-практическое пособие / Н.А. Жданкин. - М.: Дело и сервис (ДиС), 2016. - 409 с.

6) Зиновьева, И. Мотивация трудовой деятельности работников и ее совершенствование // Менеджмент сегодня. – 2018. - № 6. - С. 13-23.

7) Кириллов А.В., Виниченко М.В., Мельничук А.В., Макушкин С.А. Проблемные вопросы развития технологий управления персоналом в отечественной практике и пути их решения: монография М.: РУСАЙНС. 2015.-280 с.

8) Любичкая, В. А. Развитие мотивации труда персонала на основе индивидуализации инструментов стимулирования: монография / В. А. Любичкая, В. А. Бородин; Алтайский гос. технический ун-т им. И. И. Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлГТУ, 2016. – 155 с.

Биркина Анна Федоровна

*Студент факультета Системы обеспечения транспорта
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»
г.Иркутск, Россия*

СИСТЕМА 5S. СЛОЖНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ.

Birkina Anna Fedorovna

*Student of the faculty of transport support System of the
"Irkutsk state University of railway engineering"
Irkutsk, Russia*

SYSTEM 5S. COMPLEXITY OF PERCEPTION AND IMPLEMENTATION.

Аннотация

В данной статье описывается система 5S, которая способствует совершенствованию и улучшению уровня безопасности и условий труда. Рассматриваются вопросы, подтверждающие актуальность данной темы, а также обосновывается цель использования системы 5S как инструмента, позволяющего улучшить количественные и качественные показатели, сократить потери и повысить производительность труда. Так же выявлены проблемы внедрения системы на производстве и предложены мероприятия для их решения.

Abstract

This article describes the 5S system, which helps to improve and improve the level of safety and working conditions. The questions confirming the relevance of this topic are considered, and the purpose of using the 5S system as a tool to improve quantitative and qualitative indicators, reduce losses and increase productivity is substantiated. The problems of implementation of the system in production are also identified and measures for their solution are proposed.

Ключевые слова: бережливое производство, рабочее место, система 5S, предприятие, эффективность.

Key words: lean manufacturing, workplace, 5S system, enterprise, efficiency.

5S – это мощный инструмент организации рабочего пространства.

Рабочее пространство – это не только рабочий стол и стул. Это место, где происходит выполнение определенных функций и операций. Это все, что участвует в процессе исполнения этих функций.

Цели 5S — уменьшение вероятности наступления несчастных случаев, увеличение уровня качества продукции и снижение количества дефектов, а также создание комфортного психологического климата.

Система 5S на порядок увеличивает эффективность и управляемость системы операций. Основные мероприятия 5S абсолютно логичны. Они представляют собой основные правила управления любым работающим офисом. Главное, что именно системный подход, который система 5S применяет к этим мероприятиям, и делает её уникальной. В основе системы 5S лежат пять фундаментальных принципа, которые в японском языке начинаются с буквы «S»:

- seiri – сортировка;
- seiton – рациональное расположение;
- seiso – уборка;
- seiketsu – стандартизация работ;
- shitsuke – поддержание достигнутого и совершенствование

Очевидно, что ничего невозможного система "5S" на производстве не требует. Именно поэтому, возможно, что к ней пока можно встретить недоверие и несерьезное отношение. Но, как инструмент бережливого производства на предприятии - это очень простая и эффективная система улучшения.

Известно, что из всех инструментов бережливого производства метод 5S нужно внедрять одним из первых. И обычно в пользу этого приводят два аргумента:

- 1) 5S очень прост для понимания и применения;
- 2) 5S создает базовый уровень стандартизации, без которого невозможно понять, что именно и насколько нужно совершенствовать;

Причины, из-за которых метод воспринимается, как простой:

- разработка стандартов уборки не воспринимается как сложное дело;
- неизвестно, сколько времени и усилий потребуется для создания новых привычек;
- при описании 5S мало внимания уделяется роли всего персонала во внедрении;

Хотелось бы отдельно сказать о последней причине. В бизнес-литературе о системе 5S практически не говорится о работе с сотрудниками, но от них потребуется наибольшее количество усилий для поддержания нового порядка в рабочем пространстве. Как говорится выше, система 5s – это не одноразовое мероприятие, а постоянная работа СОТРУДНИКОВ.

Если сотрудники не понимают, для чего им новый порядок, что он дает и от чего избавляет, они, очевидно, будут сопротивляться введению новых

правил и при первой же возможности возвратятся к старым привычкам.

Однако, несмотря на различные недочеты и сложности системы, 5S как метод организации рабочего пространства приносит существенную пользу большинству российских компаний. Если, конечно, этот метод будет применяться не одноразово, а будет являться постоянной работой, применяющей все 5 методов.

В России можно найти достаточно успешных примеров. И это не только международные, но и российские компании (в основном созданные в последние двадцать лет).

Идеи системы 5S просты и легки для понимания, но, к сожалению, трудна их реализация. Она предполагает оспаривание многих стереотипов в сознании работников и появление новых привычек в работе, а это нельзя сделать быстро. Следовательно, критическим фактором успеха в применении системы 5S является процедура её развертывания.

Рассмотрев систем 5s со всех сторон, можно сформулировать некоторые советы предприятиям по внедрению:

- 1- перед началом внедрения качественно сформируйте персонал о целях, задачах и ожидаемых результатах этой работы;
- 2- добивайтесь, чтобы каждый сотрудник понимал, в чем именно для него выражается польза от применения 5s;
- 3- донесите до всех сотрудников, что 5s – это не разовое мероприятие, а постоянная работа;
- 4- не боритесь с теми, кто предпочитает «отечественные подходы», а предложите совместить лучшее из советского опыта и международной практики;
- 5- постоянно оценивайте эффективность созданных стандартов и изменяйте их для дальнейшего совершенствования операционной деятельности;

Список литературы:

1. Лайкер Д. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 – 402 с.
2. 5S для рабочих: как улучшить своё рабочее место. Группа разработчиков издательства Productivity Press — на основе Хироюки Хирано. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007.
3. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.

Базилевич Аделина Ревкатовна

*Кандидат экономических наук
Доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов
Кубанский государственный университет*

Бондаренко Данил Владимирович

*Магистрант кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет*

[DOI: 10.24411/2520-6990-2019-11053](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2019-11053)

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Bazilevich Adelina Rafkatovna

*Candidate of economic Sciences,
Associate Professor of economic analysis, statistics and Finance
Kuban state University*

Bondarenko Danil Vladimirovich

*Master's student of the Department of economic analysis, statistics and Finance,
Kuban state University*

PROBLEMS OF BANK CREDITING AS A SOURCE OF FINANCING OF REAL INVESTMENTS

Аннотация

Настоящая статья посвящена рассмотрению проблем банковского кредитования, как источника финансирования реальных инвестиций. В данной статье отражено текущее положение банковского кредитования и его роль в структуре источников финансирования инвестиций. Кроме того рассмотрены основные факторы, негативно влияющие на банковское кредитование как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Abstract

This article is devoted to the problems of Bank lending as a source of financing of real investments. This article reflects the current situation of Bank lending and its role in the structure of sources of investment financing. In addition, the main factors that negatively affect Bank lending both from the supply side and from the demand side are considered.

Ключевые слова: *реальные инвестиции, инвестиции в основной капитал, источники финансирования, банковское кредитование, ликвидность банковского сектора, отраслевые особенности, экспортный потенциал, просроченная задолженность, доступность кредитов.*

Keyword: *real investments, investments in fixed assets, source of financing, bank crediting, the liquidity of the banking sector, industry features, export potential, overdue debt, credit availability.*

Основой инвестиционной деятельности большинства компаний являются реальные инвестиции и для многих организаций это единственное направление инвестирования. Реальные инвестиции – это вложения денежных средств и иного капитала, в основном долгосрочные, с целью воспроизводства основных фондов и развития предприятия для удовлетворения социальных и экономических потребностей. Инвестиции в основной капитал занимают основную долю реальных инвестиций, которая, по результатам 2018 года, составляет 98,9%, что в абсолютном выражении равняется 13 618,0 млрд. руб. Остальная часть приходится на инвестиции в непроизводственные нефинансовые активы в размере 1,1%.

В качестве источников финансирования инвестиций компании могут воспользоваться как собственными средствами, так и полученными извне, которые можно привлечь как на рыночной (кредиты, выпуск акций и облигаций), так и на нерыночной основе (бюджетные средства). Анализируя рисунок 1 видно, что основную долю источников финансовых инвестиций у российских компаний занимают собственные средства (немного выше половины), при этом за прошедшие два года — это значение возросло. Такая значительная доля собственных средств в общей структуре свидетельствует о том, что компании стараются не прибегать к получению заемных средств от внешних источников и находят более целесообразным ориентироваться в большей степени на собственные средства.

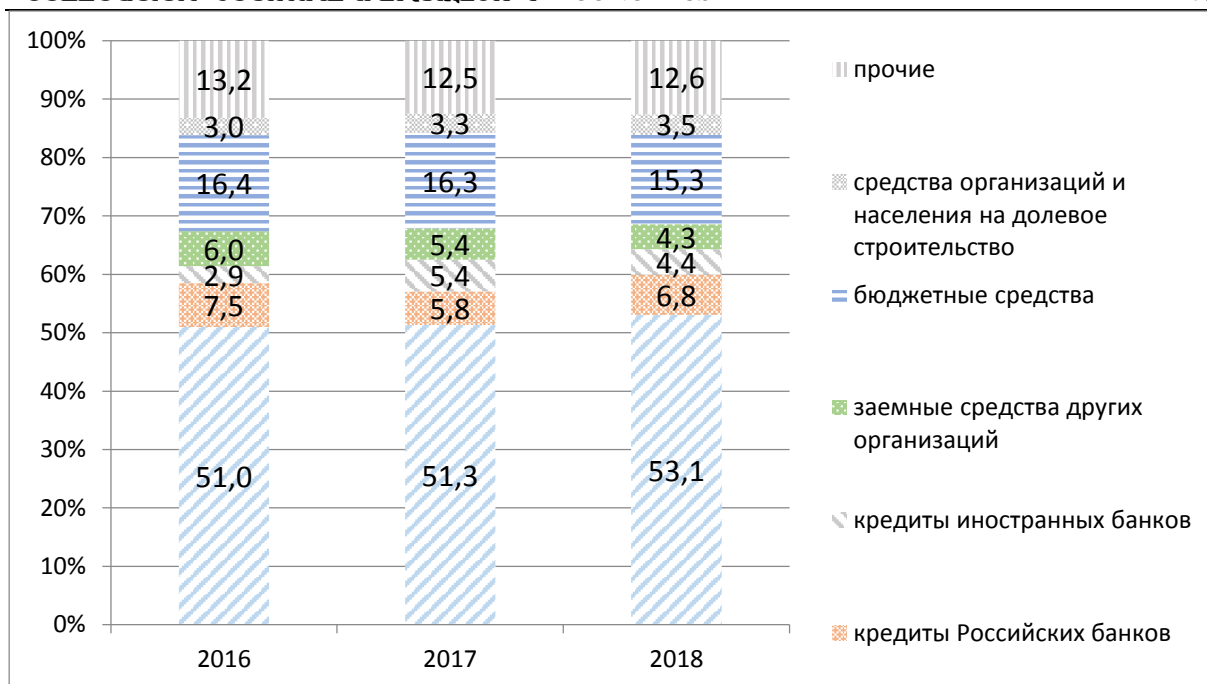


Рисунок 1 Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Российской Федерации за 2016-2018 года
(Составлено автором на основе данных источника 5)

Кредиты банков имеют сравнительно небольшой удельный вес в структуре источников финансирования. Ограниченное использование заемных ресурсов российскими компаниями обусловлено рядом факторов, связанных как с предложением кредитов, так и со спросом на них. Так, глядя на динамику ликвидности (рисунок 2), показанную на рисунке. Видно, что ликвидность имеет тенденцию

в сторону профицита. Что может говорить о превышении предложения денег над спросом на них, то есть приток денег в кредитные организации выше их использования как средства кредитования, в результате чего можно сделать вывод, что банки находят более выгодным разместить оставшиеся средства в Банке России, чем воспользоваться альтернативным способом их размещения как средства кредитования.

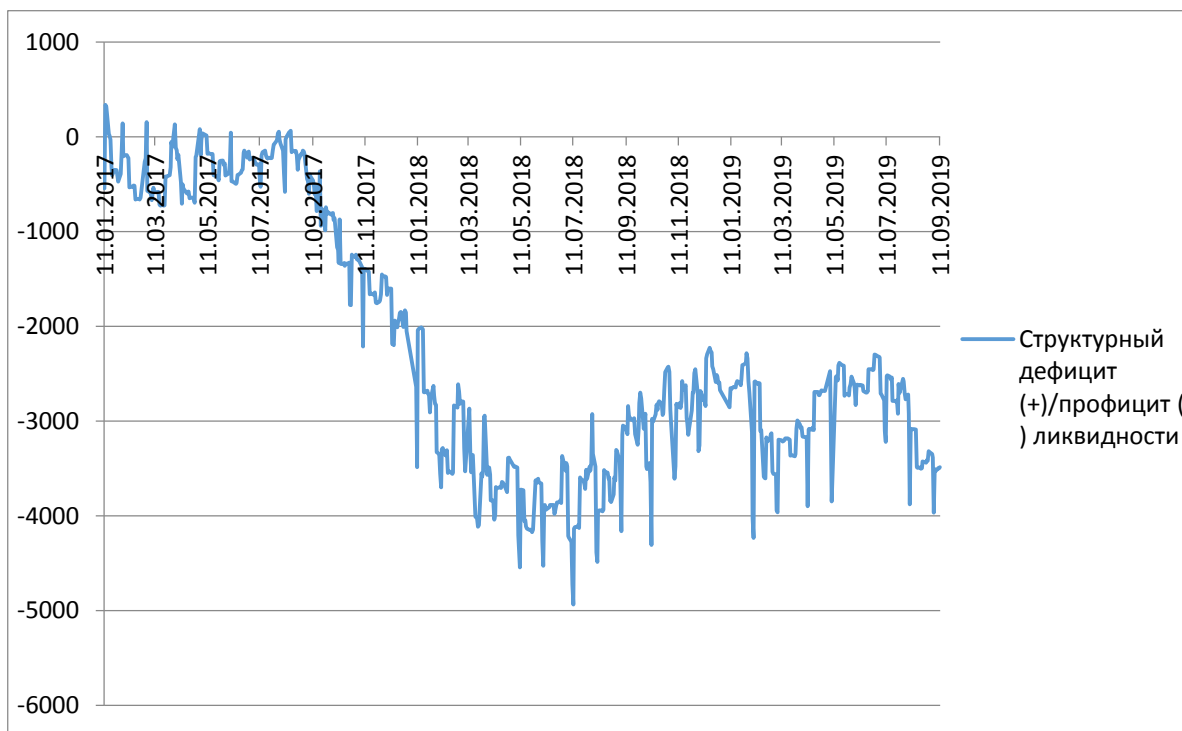


Рисунок 2 Динамика ликвидности банковского сектора Российской Федерации за период с 11.01.2017 по 11.09.2019
(Составлено автором на основе данных источника 6)

Одним из основных факторов, определяющих доступность кредитов, является общая ситуация в экономике и общий уровень стабильности экономики. Так, в периоды экономической нестабильности, банки, с целью защиты от рисков, повышают процентные ставки и становятся более избирательными в выборе заемщиков. В результате сокращается как число заемщиков, с которыми банки готовы сотрудничать, так и число компаний, которые согласятся на условия банков, что приводит к общему сокращению объемов кредитования. Кроме того, при ухудшении ситуации в экономике обостряется риск несвоевременного погашения задолженности заемщиком, что так же снижает заинтересованность банков в данном способе размещения средств.

Немаловажную роль в доступности кредитов занимают инфляционные риски. Иными словами, если экономика подвержена колебаниям инфляции, то выданные банками кредиты со временем могут потерять свою целесообразность.

Помимо общеэкономических условий на доступность кредитования для конкретного заемщика также оказывают влияние отраслевые особенности. С позиции банков, одним из важнейших факторов, определяющих привлекательность кредитов и, следовательно, их доступность для заемщиков является уровень рисков по кредитам компаниям рассматриваемой отрасли, к которой относится заемщик. В стремлении застраховать себя от убытков, связанных с неисполнением обязательств заемщи-

ками, банки учитывают данные риски при определении ставок по кредитам. В результате отраслевая принадлежность определяет степень надежности заемщика, что негативно сказывается на доступности кредитных ресурсов для компаний, относящихся к отрасли с высокой долей проблемных заемщиков. Следовательно, даже если сама компания является финансово устойчивой, условия кредитования для нее будут более жесточенными, так как банк не доверяет представителям данной отрасли.

Ещё одним фактором, усиливающим различие в доступности кредитования, является государственная поддержка приоритетных отраслей экономики, которая формирует более лояльные условия для деятельности предприятий отдельных отраслей экономики, ввиду удешевления займов за счет снижения рисков банков-кредиторов или прямого субсидирования процентных ставок.

Помимо перечисленных факторов на доступность кредитования могут влиять особенности, присущие некоторым видам деятельности и роль предприятий отдельных отраслей в экономике страны. В качестве одной из таких особенностей можно выделить экспортный потенциал отрасли.

Исходя из данных о товарной структуре экспорта Российской Федерации (рисунок 3), видно, что основную долю в структуре экспорта занимают топливно-энергетические товары. Что может говорить о достаточно односторонней направленности Российского экспорта и, сравнительно, малой развитости остальных отраслей экономики.

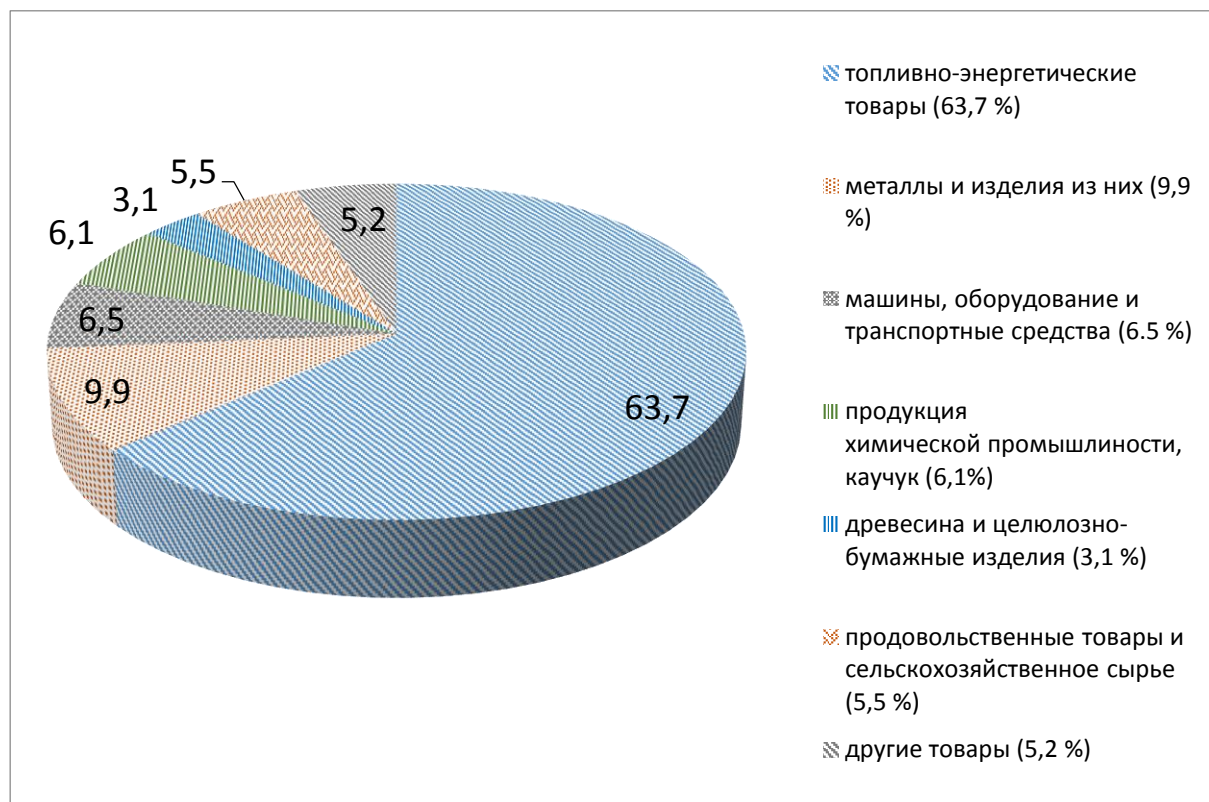


Рисунок 3 Товарная структура экспорта Российской Федерации за 2018 год
(Составлено автором на основе данных источника 5)

Кроме того, на рисунке 4 можно увидеть, что экономическая деятельность, связанная с топливно-энергетическими товарами, а именно добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, а так же производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, имеют достаточно небольшую долю в структуре просроченной задолженности по

кредитам и значительную долю в структуре предоставленных им кредитов. Данное явление можно связать с высоким экспортным потенциалом отрасли, так как другие направления, связанные с отраслями, имеющими более низкий экспортный потенциал или не имеющими его вовсе, показывают более негативные результаты, что особенно заметно на примере строительства.

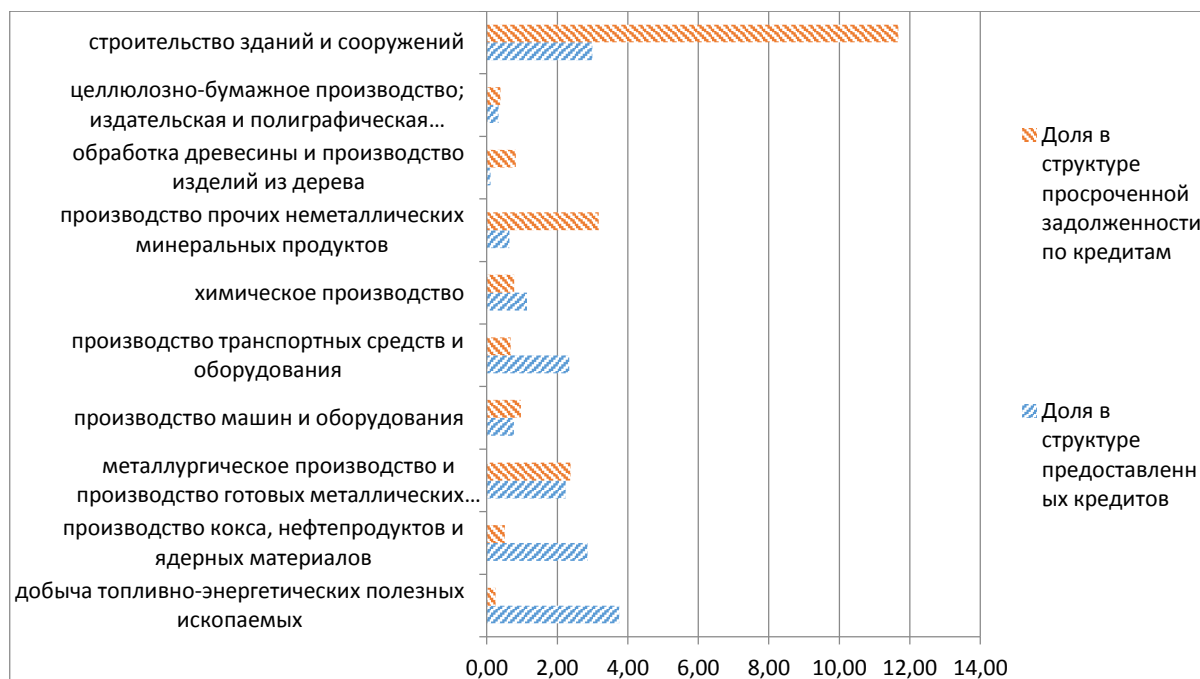


Рисунок 4 Долевое выражение объема предоставленных российскими банками кредитов и просроченной задолженности по отдельным направлениям использования средств на 01.01.2019 (Составлено автором на основе данных источника б)

В результате можно сделать вывод о достаточно значительном влиянии отраслевой принадлежности на отношения между банками и компаниями и, соответственно, на степень доверия и лояльность условий кредитования. Такое влияние отраслевой принадлежности ограничивает возможности для роста предприятий неразвитых отраслей и способствует развитию отраслей, которые уже оказывают наибольшее влияние на экономику. Помимо этого, Российская экономика становится слишком зависима от одного фактора, ситуации на рынке топливно-энергетических товаров и в частности нефти, неблагоприятное изменение которых способствует такому же изменению экономики страны в целом, а ограниченные возможности для развития других отраслей лишь укрепляют данную проблему.

Список использованных источников

1. Бабушкин Е.В., Осипова А.А. Особенности рынка банковского инвестиционного кредитования предприятий в РФ // Проблемы учета и финансов 2014. № 2 (14). С.41-46.
2. Игонина Л.Л. Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит 2015. № 2 (626). С.2-13.

3. Исламов А.Н., Алич А.Д. Актуальные проблемы кредитования МСБ // Инновационная наука 2016. № 5. С. 99-101.

4. Матвеева Ю.Ю., Толстых Т.Н. Особенности банковского инвестиционного кредитования в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы 2014. № 6 (9). С. 21-26.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>

6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>

7. Пищулин О.В. Особенности инвестиционной деятельности в инновационной сфере // Экономика образования 2014. № 2. С.159-163.

8. Терновская Е.П. Перспективы финансово-кредитной поддержки инвестиционного потенциала российской экономики // Финансы и кредит 2017. № 4 (724). С. 217-231.

9. Ушанов А.Е. Стандартизация как фактор снижения рисков кредитования инвестиционных проектов // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика 2019. № 1. С. 145-152.

Василенко Ж.А.

Кандидат экономических наук, доцент
Доцент кафедры «Маркетинг и инженерная экономика» ДГТУ,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Мануйлова В.А.

Магистрант кафедры «Маркетинг и инженерная экономика» ДГТУ,
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ МЕТОДИКИ МАССОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЛИ КАК БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Vasilenko J.A.

Candidate of economic Sciences, associate Professor
Associate Professor of the Department "Marketing and engineering Economics" DSTU,
Russia, Rostov-on-don

Manuylova V.A.

Master's student of the Department "Marketing and engineering Economics" DSTU,
Russia, ROSTOV-on-DON

ANALYSIS OF THE METHOD OF MASS EVALUATION OF THE EARTH AS BASES OF TAXATION

Аннотация

В статье проведен анализ методики массовой оценки земельных участков для формирования налогооблагаемой базы, рассмотрены этапы процесса оценки, сформирована система массовой оценки. Также предложен авторский перечень основных факторов, определяющих рыночную стоимость земли.

Abstract

The article analyzes the methods of mass valuation of land for the formation of a tax base, considers the stages of the valuation process, and forms a mass valuation system. An author's list of the main factors determining the market value of land is also proposed.

Ключевые слова: факторы, оценка, земельный участок, процесс, система.

Key words: factors, valuation, land, process, system.

Одной из актуальных проблем на сегодняшний день является проблема поимущественного налогообложения и постепенный переход к налогообложению объектов недвижимости.

Создание условий и системы налогообложения земли, адекватной системе рыночных отношений, является одним из ключевых вопросов налоговой реформы.

Организация массовой оценки земли, обеспечивающей установление налогооблагаемой стоимости, максимально приближенной к категории «рыночная стоимость» земли, позволит в полной мере реализовать принципы эффективной налоговой политики.

Массовая оценка земли используется во всем мире и является экономической и материально-технической необходимостью. Несмотря на все разнообразие применяемых методов массовой оценки, остается неизменной концепция, основанная на рыночной стоимости земли.

Существуют две основные системы определения стоимости объектов для формирования налогооблагаемой базы:

1. Система определения фиксированной заданной стоимости, устанавливаемая нормативно-правовыми актами органов различных ветвей власти от государственной до муниципальной.

2. Система массовой оценки объектов налогообложения, основанная на определении кадастровой стоимости исходя из рыночной ситуации земельного рынка.

Система массовой оценки позволит получать справедливые оценочные значения стоимости для множества объектов недвижимости при затратах, значительно меньших, чем при индивидуальной оценке (оценке единичных объектов недвижимости). Однако достоверность массовой оценки земли при определении кадастровой стоимости напрямую зависит от наличия информации о сделках на рынке земли, основанной на проведении индивидуальной рыночной оценки. Поэтому необходимо совершенствовать методики экономической оценки земли.

Следует отметить, что кадастровая оценка предназначена, прежде всего, для целей налогообложения, следовательно, направлена на балансирование целей и задач государства, предпринимателей и населения.

Для массовой оценки характерен перечень объектов оценки и ее применение к обобщенным группам, состоящих из большого количества оценочных объектов, а также единого алгоритма определения стоимости. Массовая оценка, как и оценка обособленных (индивидуальных) объектов недвижимости – системные методы определения стоимости. Между собой эти виды оценок отличаются масштабностью.

В сравнении с индивидуальной оценкой диапазон условий для массовой оценки и ее моделей гораздо шире, в связи с чем, эти модели воспроизводят рынок недвижимости для одного или нескольких землепользований на значительной территории. Для примера, модели массовой оценки могут включать в себя временные факторы, но это нехарактерно для индивидуальной оценки, потому что непосредственно на дату оценки осуществляется подбор объектов-аналогов.

Так как сведения о кадастровой стоимости земельных участков и объектов капитального строительства вносятся в государственный кадастр недвижимости, то это является отражением факта самого понятия «кадастровой оценки». Такой термин находит отражение двойной связи государственного кадастра с процедурой проведения работ по массовой оценке:

- во-первых, на основе сведений из кадастра недвижимости формируется информационная база для массовой оценки, а также получаются сведения о факторах стоимости оценочных объектов;

- во-вторых, полученные результаты кадастровой стоимости вносятся в государственный кадастр недвижимости в качестве дополнительного экономического параметра объекта недвижимости.

Обобщая можно предположить, что массовая оценка для целей определения кадастровой стоимости и индивидуальная оценка для целей определения рыночной стоимости относятся к систематизированным видам оценок, предназначенных для построения модели рынков, также и земельного-имущественного рынка.

Процесс оценки основывается на научном методе и применим к решению широкого круга оценочных задач. Процесс оценки может быть разделен на шесть этапов (рисунок 1):



Рисунок 1 Этапы массовой оценки земли

Рассмотрим подробно каждый этап. Первый этап – определение задачи.

Обычно цель оценки состоит в определении какой-либо оценочной стоимости, что необходимо клиенту для принятия решения. Полезность, замещение и ожидание являются теми основополагающими принципами, которые помогают аналитику понять содержание поставленной задачи.

Второй этап – составление плана оценки.

Обычно оценщик разрабатывает план, чтобы определить, какие данные будут необходимы для решения поставленной задачи. План составляется во избежание ненужного дублирования, непродуктивных затрат и потери времени. Оценщик попытается сконцентрировать свое внимание на тех факторах, которые имеют значение для решения данной задачи.

Третий этап – сбор и проверка информации.

Надежность выводов оценщика зависит от качества и объема данных, использованных им в работе. Если данные не точны или плохого качества, оценщику будет очень трудно подготовить обоснованное заключение. Оценщику следует попытаться собрать наилучшую информацию из той, которая доступна. Он должен предпринять все разумные шаги для того, чтобы подтвердить точность и надежность данных, использованных в отчете или в анализе.

Исходная информация для оценки подразделяется на 3 вида: общие данные, специальные (специфические), сравнительные.

Общие данные – это показатели, описывающие экономические, социальные и политические (административные) факторы, тенденции развития (маркетинг, анализ рынка) на уровне региона, города или микрорайона (ближайшего окружения).

Сравнительные данные:

- характеристика сделок купли-продажи (условия, цены и др.);
- затраты по объекту на содержание, налоги;
- характеристика доходности (если есть коммерческая деятельность);
- какие ставки процента характеризуют эту недвижимость или какая годовая рента.

Четвертый этап – расчет стоимости оцениваемого участка земли.

Собранные данные должны быть проанализированы в контексте подходов, применяемых к оценке. Каждый из трех подходов открывает перед оценщиком различную перспективу. Хотя эти подходы полагаются на данные, собранные на одном и том же рынке, каждый имеет дело с различным аспектом рынка. На совершенном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости. Однако рынки недвижимости не являются совершенными. Часто предложение и спрос не находятся в равновесии. Потенциальные пользователи могут быть неправильно информированы. Производители могут быть неэффективны. По этим, а также и по другим причинам данные подходы могут давать различные показатели стоимости.

Пятый этап – согласование.

Процесс, в ходе которого для достижения окончательной оценки стоимости выносятся определенные логические суждения. Перед его началом оценщик просматривает все факты и проверяет точность вычислений. Все допущения проверяются на разумность и надежность.

Шестой этап – отчет о результате оценки стоимости.

В качестве последнего шага оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, который он затем передает клиенту. В зависимости от первоначальной договоренности с клиентом этот отчет может быть простым письмом, составленным по полной стандартной форме, или представляет собой подробный письменный доклад.

Форма отчета: устный, краткое письмо, стандартный на бланке, полный письменный отчет со всеми приложениями.

Полный отчет состоит из двух частей: официальных данных и пояснительной записки.

Массовая оценка городских земель проводится обычно в кадастровых целях при создании в городе системы кадастра недвижимости, включающего две основные подсистемы: подсистему учета и регистрации, и подсистему оценки городских земель.

Система кадастровой оценки городских земель включает три иерархических уровня.

Поквартальная оценка – основной расчетный уровень, рассматриваемый в качестве нормативной базы для расчетов поучастковой оценки земель и преобразуемый в направлении генерализации в территориально-экономическое зонирование, а в направлении детализации – в оценку земельных участков.

Почувствительная оценка – нижний уровень, формируемый на основе базовой поквартальной оценки и предназначенный для информационного обеспечения системы налогообложения недвижимости и ставок арендных платежей, для информационной поддержки рынка земли, фондового рынка ценных земельных бумаг и ипотеки.

Территориально-экономическое зонирование – верхний уровень, имеющий наглядный, обзорный характер и предназначенный для всех пользователей кадастровой информации, принимающих те или иные крупномасштабные, долгосрочные или поисковые решения.

В разных странах применяют разные методы и приемы массовой оценки земель, но в большинстве случаев кадастровая стоимость определяется на основе рыночной стоимости объектов недвижимости. Модели массовой оценки ориентированы на воспроизводство рынка одного или нескольких вариантов землепользования на обширной географической территории. Построение модели основывается на анализе собранной информации и теории оценки. Конечным результатом является математическая формула в левой части которой располагается рыночная стоимость объекта на конкретный момент времени, в правой – выражение, включающее в себя факторы, определяющие эту стоимость.

Нами сформирован примерный перечень основных факторов, определяющих рыночную стоимость земли (таблица).

Содержание самой формулы определяется, в большей степени, методом оценки. Считаем, что математическая модель массовой оценки должна отражать зависимость стоимости объекта недвижимости от основных характеристик и показывают, как изменится эта стоимость при изменении характеристик. Значения коэффициентов при этих характеристиках в моделях учитывают вклад каждой из них в рыночную стоимость объектов недвижимости и определяются статистическим путем.

На наш взгляд, в модель массовой оценки земли для целей налогообложения не должны включаться характеристики, значимость которых для формирования оценки рыночной стоимости объектов не подтверждается по результатам статистического и экспертного анализа на данном этапе развития рынка недвижимости.

Примерный перечень основных факторов, определяющих рыночную стоимость земли

Уровни анализа /Факторы спроса и предложения	Национальный	Регион / Город	Микрорайон	Участок /Дом
Экономические	Ставка процента, темпы инфляции	Доходы населения, цены на аналоги, цены аренды, затраты на строительство	Статус района (спад, оживление), затраты на строительство	Время и стоимость проезда, затраты на эксплуатацию
Социальные, демографические, психологические	национальная, возрастная и семейная структура, менталитет	Состав семей, структура занятости, социальные и рыночные ожидания	Структура соседства, уровни престижности	Соответствие стандартам потребления, Характеристики потребителя
Правовые и административные	Налоги, регистрация прав собственности, политические риски, прозрачность и стабильность законов и правил	Налоги и сборы, стабильность правил игры, условия землепользования	Ограничения на застройку и использование	Ограничения на использование и прописку
Экологические	Природно-климатические условия	Климат и экологическое состояние	Ландшафт, экология соседства	Топография, рельеф, близость к очагам влияния
Градостроительные и архитектурно-типологические	Градостроительная и жилищная политика	Тип и величина поселения, степень урбанизации, транспортная инфраструктура	Доминирующая этажность, развитость социальной инфраструктуры	Тип использования, планировочная организация, количественные и качественные характеристики

По мере развития земельного рынка, увеличения числа характеристик объектов недвижимости, на которые будут устойчиво реагировать уровни рыночных цен, и после включения этих характеристик в реестр объектов недвижимости статистические модели массовой оценки могут быть уточнены и дополнены.

Считаем, что модель массовой оценки должна отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать математико-статистическим критериям, быть легко интерпретируемыми и обеспечивать адекватное отражение действительности;
- требования статистического качества модели задается пределами допустимой точности (ошибки) прогноза и стабильности модели (то есть заданием допустимых ошибок на различных по стоимости объектах, и различных по характеристикам в пределах данного класса объектах). Эти статистические требования должны выполняться не только на исходной выборке объектов, но и на контрольной представительной выборке;

- модель оценки проверяется по критериям статистического качества, и с помощью экспертного анализа результатов оценки с выходом на объекты. Эксперт вносит коррективы в структуру модели (убирает характеристики или добавляет новые из числа тех, по которым учитываются все объекты) до тех пор, пока результаты применения модели на

контрольной выборке объектов не отвечают реалиям рынка недвижимости;

Отметим, что существует три основных подхода используемых в массовой оценке, это подход сравнительного анализа продаж, затратный подход и доходный подход (капитализации дохода).

Таким образом, на первом этапе, основываясь на анализе рынка, объеме и характере информации, выбирается метод оценки и общий вид модели (аддитивная, мультипликативная или гибридная). Следующим этапом является формирование первичных переменных модели на основе ценообразующих факторов (т.е. производится кодирование в цифровом виде качественных факторов и т.п.).

Калибровка модели представляет собой процесс адаптации формул массовой оценки, ее таблиц и схем к текущему состоянию рынка. Например, при затратном подходе калибровка подразумевает установку и актуализацию значений базовых нормативов, и внесение затратных поправок. Хотя общая структура модели массовой оценки может просуществовать много лет, модель должна обновляться ежегодно. При периодически проводимой калибровке достаточно лишь корректировать модель с учетом рыночных тенденций. На наш взгляд, калибровка модели должна проводиться ежегодно, при условии стабильной динамики рынка недвижимости, отвечающей прогнозным данным, заложенным в модель.

Тестирование модели, контроль качества и уточнение полученных результатов.

Оценки, полученные по моделям, сравниваются с реальными ценами продаж данного рынка и производится анализ коэффициентов. Для уточнения модели необходимо провести анализ с выездом непосредственно на объект.

Экспертный контроль качества модели состоит из сравнения модельных результатов оценки с экспертными оценками тех же объектов. По нашему мнению, наиболее эффективна экспертная экспресс-оценка вызывающих сомнения объектов основной выборки с осмотром их на месте. При этом выясняются причины значимых расхождений, выделяются факторы "недоучитываемые" или "перечитываемые" моделью, вносятся необходимые поправки. Такой контроль может осуществляться в несколько этапов до момента достижения необходимой точности модельной оценки.

Кроме того, формируется контрольная выборка из объектов, ранее не использованных при калибровке моделей, на основе которой проводится статистический анализ результатов оценки. В этом случае каждая версия проходит тестирование с использованием в качестве критериев Стандарта анализа относительных показателей оценки стоимости. При необходимости модель уточняется и калибруется вновь. Главный критерий – соответствие модельных результатов реалиям рынка.

Необходимо формирование практического моделирования, в рамках трех подходов массовой оценки объектов недвижимости.

Подход сравнительного анализа продаж моделирует поведение рынка путем сравнения оцениваемых объектов недвижимости с аналогичными объектами, по которым недавно состоялись сделки. При оценке этим методом предполагается абсолютное право собственности. Учитывая состояние и степень развитости рынка земли в России, а также его сегментацию, считаем практически целесообразным использование сравнительного подхода для оценки земли.

Для метода сравнения продаж модель оценки имеет следующий общий вид (формула 1):

$$P_{ст} = f(X_1 X_2 \dots X_n) \quad (1)$$

где: $P_{ст}$ – оценка рыночной стоимости; $(X_1 \dots X_n)$ – характеристики объекта недвижимости.

Существует более традиционная форма представления модели метода сравнения продаж, которая с помощью приемов массовой оценки может быть автоматизирована и откалибрована на данных рынка (формула 2):

$$P_{ст} = C_c + P_c \quad (2)$$

где: $P_{ст}$ – оценка рыночной стоимости; C_c – цена объекта сравнения; P_c – суммарная поправка с учетом различий между объектом сравнения и оцениваемым объектом.

Для проведения компьютерного анализа предполагается существование представительной базы

данных, число записей которой должно превосходить приблизительно на порядок число значимых факторов. В принципе, первоначально информация собирается по максимальному числу параметров объекта. В дальнейшем отбираются те параметры, по которым выборка достаточно представительна и которые являются значимыми в модели. После формирования базы данных и создания переменных из значимых факторов выбирается вид модели. Следующим этапом выделим калибровку модели, используя несколько приемов: парный анализ продаж; множественный регрессионный анализ; метод адаптивной оценки (процедура обратной связи).

Важной составной частью метода сравнения продаж является определение поправок, которые в целом можно сгруппировать на три вида:

- поправки на характеристики объекта недвижимости;
- поправки на местоположение;
- поправки на условия сделки (важнейшей из которых является поправка на время).

На этом этапе получаем математическое выражение стоимости объекта в зависимости от ряда факторов (представленных набором переменных). Результат не является априорным (особенно в части количественных значений поправок) и требует критического подхода.

Доходный подход основан на определении стоимости объекта недвижимости в зависимости от ожидаемых поступлений от его эксплуатации и капитализации.

Таким образом, этот подход применим для оценки приносящей доход недвижимости.

Методы доходного подхода основаны на допущении, что стоимость объекта напрямую зависит от размера, продолжительности и степени надежности дохода от эксплуатации объекта. Предполагается также что, будущие поступления стоят меньше, чем равная по величине денежная сумма, имеющаяся на руках в данный момент. Степень этой "временной предпочтительности" может рассматриваться как функция четырех факторов: предполагаемое снижение покупательной способности (инфляция), снижение ликвидности объекта, стоимость капитала или управления кредитом и риск. На основе анализа этих факторов устанавливается ставка капитализации.

В массовой оценке для этого метода производится формирование базы данных с необходимой информацией по объектам недвижимости. Аналогично методу сравнения продаж выбирается вид модели и производится калибровка. Однако конечным результатом в зависимости от поставленной задачи может быть и ставка капитализации и стоимость объектов, и их возможный доход.

Затратный метод применяется только к застроенным земельным участкам (земельных участков с улучшениями). При этом подходе стоимость земли оценивается методом сравнения продаж. В основе затратного метода лежит принцип замещения, в соответствии с которым стоимость объекта недвижимости равна стоимости приобретения объекта экви-

валентной полезности. Земельный участок оценивается как свободный для застройки в соответствии с наиболее эффективным использованием. Далее, поскольку рыночная стоимость учитывает текущее состояние здания и другие условия, для ее определения из полной стоимости замещения (восстановительная стоимость) вычитается накопленный износ, выражающий потерю полезности оцениваемого объекта.

Можно выделить три основных вида моделей массовой оценки, каждый из которых имеет свою специфику.

Аддитивная модель имеет следующий вид (формула 3):

$$V = A_0 + A_1X_1 + \dots + A_nX_n \quad (\text{Формула 3})$$

где ($X_1 \dots X_n$) – характеристики объекта недвижимости, A_i – численные коэффициенты при переменных характеристиках объекта, показывающие вклад соответствующих характеристик в стоимость.

Математическая регрессия позволяет точно рассчитать оптимальные A_i для конкретной базы данных, однако заложенное допущение о линейности вклада каждой характеристики обычно не соответствует реалиям рынка. Мультипликативная модель представлена в виде формулы 4:

$$V = B_0 Y_1^{B_1} \dots Y_n^{B_n} \quad (4)$$

где ($Y_1 \dots Y_n$,) – характеристики земельных участков, B – веса переменных характеристик объекта.

Простая мультипликативная модель сводится к аддитивному виду путем логарифмирования, и обладает сходными недостатками. Однако, она позволяет более гибко отразить зависимость (в том числе и нелинейную) стоимости от значений характеристики.

Гибридная модель является комбинацией двух вышеперечисленных видов (формула 5):

$$V = Z_1^{B_1} \dots Z_n^{B_n} (A_0 + A_1Z_{n+1} + \dots + A_mZ_m) \quad (5)$$

где ($Z_1 \dots Z_n$) – характеристики земельных участков, A - B_j – веса и коэффициенты при переменных характеристиках объекта.

Такой вид модели позволяет достаточно адекватно отображать основные тенденции рынка. Отсутствие строгой детерминации дает возможность принимать решение о способе включения (аддитивной или мультипликативной) в модель любой характеристики объекта, подбирая оптимальный с точки зрения точности прогноза. Однако такой вид модели значительно затрудняет калибровку коэффициентов. Обычно, здесь используются итеративные методы.

Выбор того или другого вида модели определяется с точки зрения наиболее адекватного отра-

жения реального рынка. Простые модели - аддитивная и мультипликативная могут применяться для описания слаборазвитого рынка, где нет каких-либо нелинейных тенденций, они достаточно логичны по своей структуре и устойчивы в том смысле, что отсутствуют сильные выбросы в оценке для нестандартных объектов. Гибридная модель оптимальна для рынка с устоявшимися нелинейными тенденциями и сложными видами зависимости стоимости от факторов. Проблемой гибридной модели является сильная зависимость конечного результата в процессе итеративной калибровки от начальных значений коэффициентов.

Проблемы сложных гибридных моделей смыкаются с проблемами эвристического моделирования, пока еще слабо разработаны и требуют активного экспертного участия.

Качество модели по контрольной выборке определяется с помощью стандартных статистик. Значения этих статистик могут служить критерием при выборе окончательной структуры модели вместе с интерпретируемостью результатов (соответствие рынку). Анализ отклонений прогнозных значений от реальных дает возможность грамотной корректировки как вида модели, так и ее коэффициентов.

Возможны случаи, когда статистические критерии подтверждают качество модели, а экспертная проверка показывает очевидные несоответствия. В этом случае причина кроется, скорее всего, в ненадежности исходной рыночной информации о сделках.

Кроме того, проверка предполагает выезд на местность с осмотром и оценкой реальных объектов. Визуальный осмотр объекта и его местоположения позволяет нередко объяснить природу расхождения цены и прогноза. Полевое исследование, обычно завершающее работу по массовой оценке, имеет своей основной целью выявление дополнительных и неучтенных оценкой факторов, присутствующих, например, в описании объектов в городских реестрах недвижимости, но не использованных моделью, либо связанных со специфическим местоположением объектов.

Модели массовой оценки разрабатываются для групп типичных объектов недвижимости с ограниченным количеством характеристик объектов. Это условие массовой оценки предполагает схожесть объектов по всем прочим характеристикам как физическим, так и по условиям их местоположения в рамках проведенного зонирования территории города. Однако на практике может существовать много объектов, стоимость которых в значительной мере определяется неучтенными в моделях факторами.

Такие характеристики могут в явном виде или косвенным образом присутствовать в реестре объектов недвижимости или на карте города, но при этом остаться невостребованными при создании и корректировке модели.

Результатом полевого исследования может стать более полное описание границ применения

проведенной массовой оценки с аргументированными выводами по поводу нецелесообразности или невозможности дальнейшего совершенствования модели (в зависимости от целей работы и требований к оценке). При этом могут быть выделены уникальные объекты, оценивать которые нужно в индивидуальном порядке или с применением иных подходов. Одним из возможных результатов полевой проверки может стать разработка дополнительных экспертных поправок (коэффициентов), применимых к отдельным объектам или группам объектов.

На наш взгляд, особое значение имеет создание повсеместной практики корректной оценки с расчетом ее погрешности, так как фактическое моделирование ведется не относительно подлинно рыночных цен (понимаемых как среднее по ряду подобных гипотетических сделок), а по установленным ценам конкретных сделок. При построении модели массовой оценки необходимо учитывать

шум сделки (80)', связанный с вариацией цены сделки. Один и тот же объект может быть продан с помощью разных агентов за немного различные суммы. Фактически, моделирование после этого ведется не относительно подлинно рыночных цен V (понимаемых как среднее по ряду подобных гипотетических сделок), а по установленным ценам конкретных сделок (формула 6):

$$V = V' + \varepsilon_0 \quad (6)$$

Представлена на рисунке 2 система массовой оценки как последовательность пяти основных этапов оценки, на наш взгляд может быть практически эффективно реализован, фискальным (налоговым) органом, интегрированным в структуру органов государственного управления. Главной целью нового института власти, должно стать содействие в формировании системы массовой оценки объектов недвижимости в России.



Рисунок 2 Система массовой оценки земли

Организационно-административная подсистема, координирует работу всех подсистем, в основу ее функционирования положен принцип открытости, реализуемый в возможности апелляции налогоплательщиков. Результаты апелляций должны быть учтены при корректировке стоимости земли, изменении исходных данных и пересчете статистических показателей. Результаты рассмотрения апелляционных жалоб могут оказать влияние на другие составляющие организационно-административной подсистемы, например на подготовку налоговых ведомостей, составление налоговых счетов и др.

Подсистема управления информационной базой обеспечивает сбор первичных данных, редактирование, обработку, а также хранение и конфиденциальность информации об объектах недвижимости.

Подсистема определения стоимости земли реализует основные методы оценки объектов недвижимости: затратный, доходный и метод сравнения продаж.

Методом сравнения продаж оценивают земельные участки, как застроенные (зданиями, строениями и(или) сооружениями), так и незастроенные. Успешное применение метода зависит от наличия информации о ценах сделок или ценах предложения с земельными участками, являющимися аналогами оцениваемого.

Применение затратного метода оценки объектов недвижимости базируется на автоматизированном расчете полной восстановительной стоимости, износа объекта недвижимости и определение стоимости земельного участка.

К методам оценки, основанным на доходном подходе, можно отнести методы: капитализации земельной ренты, остатка, предполагаемого использования.

Полученные результаты оценок объектов недвижимости по трем указанным выше методам необходимо согласовать.

Кроме оценки объектов недвижимости для целей налогообложения, модель массовой оценки может использоваться при расчете арендных ставок для муниципалитетов земельных участков.

Таким образом, выбор методики определения рыночной стоимости, построение модели массовой оценки становится важным фактором, определяющим налогооблагаемую базу, и затрагивающим интересы государства и налогоплательщика. Созда-

ние фискального кадастра, реестра объектов недвижимости невозможно без проведения массовой оценки.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (в действующей редакции) /КонсультантПлюс

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции) /КонсультантПлюс

3. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 7 июня 2016 г. № 358 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» (в действующей редакции) /КонсультантПлюс

УДК 336.02

Зубайдуллина Д.В.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и анализа

Асфандиярова Д.В.,

Габидуллина Ю.Р.

Студентки 2 курса, экономического факультета

Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета

Россия, г. Стерлитамак

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Zubaydullina D.V.

Ph.D., Associate Professor

Department of Economic Theory and Analysis

Asfandiyarova D.V.,

Gabidullina Y.R.

2 year students, Faculty of Economics

Sterlitamak branch of Bashkir State University

Russia, Sterlitamak

THE CURRENT STATE OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA

Аннотация

В данной статье затронута тема роли рынка ценных бумаг в современном мире. Рассмотрены основные элементы и функции рынка ценных бумаг. Проанализирована динамика роста российского фондового рынка в период с 2015 по 2019 года. Изучены современные рычаги регулирования современного рынка ценных бумаг России: ставка рефинансирования, налогообложения, нормы обязательных, операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке. В статье выделены основные проблемы рынка ценных бумаг на текущем этапе, а также намечены возможные пути решения данных проблем.

Abstract

This article touches on the role of the securities market in the modern world. The basic elements and functions of the securities market are considered. The growth dynamics of the Russian stock market in the period from 2015 to 2019 is analyzed. The modern levers of regulation of the modern securities market of Russia are studied: the refinancing rate, taxation, norms of mandatory, operations with government securities on the open market. The article highlights the main problems of the securities market at the current stage, as well as outlines possible solutions to these problems.

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, экономика, фондовый рынок, капитал, инвестирование, налогообложение.*

Key words: *securities market, economy, stock market, capital, investment, taxation.*

Поскольку роль рынка ценных бумаг очень существенна, в данной статье предпринята попытка рассмотреть современное состояние рынка ценных бумаг в России. Возникает великое множество вопросов и проблем, требующие срочного решения

по причине того, что отечественный рынок является непосредственно развивающимся рынком. Как и любой другой, рынок ценных бумаг, сложен по своей структуре и обладает некими проблемами и

характеристиками развивающихся рынков. Несмотря на подобные проблемы, замедляющие развитие рынка, по мнению экспертов отечественный фондовый рынок имеет перспективное будущее.

Важнейшим элементом нынешней экономики являются ценные бумаги. Роль рынка ценных бумаг значительна в российской экономике, ввиду того, что она выполняет и регулирует первостепенные функции распределения и концентрации финансовых потоков, а это бесспорно дает возможность финансировать производство, а так же строительство. Вдобавок еще одной из задач современного российского рынка ценных бумаг является регулирование инвестиционных потоков, благодаря которому происходит перелив финансовых ресурсов в наиболее рентабельные сферы экономики [1].

Современные экономические источники, говорят о том, что под ценной бумагой понимается финансовый документ, удостоверяющий имущественные права владельца данной бумаги. Лишь при

предъявлении самой ценной бумаги возможна реализация и передача имущественных прав.

Сегодня мы наблюдаем увеличенный рост объемов операций, связанных с ценными бумагами, которые осуществляются на российском рынке, резко возрастает и цифра эмитентов. Экономическое регулирование современного отечественного рынка ценных бумаг осуществляется посредством использования различных рычагов: ставка рефинансирования, налогообложения, нормы обязательных, операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке. Важно сказать, что фондовый рынок, который эффективно функционирует, способствует обеспечению мобильности капитала, так же он заставляет использовать свободные финансовые средства населения более рассудительно, помогает сглаживать процессы, связанные с инфляцией в экономике, улучшает качество благосостояния людей за счет дивиденда на инвестируемый капитал.



Рисунок 1 Динамика российского фондового рынка 2015-2019 г.

Российский рынок акций в 2019 году обеспечил самый большой доход среди всех мировых рынков. В ноябре 2019 года общий объем торгов на рынках Московской биржи составил 62,6 трлн руб. (69,7 трлн руб. в ноябре 2018 г.) Объем торгов на фондовом рынке в ноябре вырос на 16,4% и достиг 3 412,4 млрд руб. (2 931,5 млрд руб. в ноябре 2018 г.) Торговые обороты на рынке облигаций сократились на 3,1%, однако результаты нельзя назвать плохими[2]. Но не стоит забывать, что не смотря на положительное развитие рынка ценных бумаг, существует немалое количество преград, сдерживающих развитие фондового рынка. Российский рынок может столкнуться с насыщенным оттоком денег всемирных игроков, что в свою очередь ограничит потенциал будущего подъема фондовых индексов.

Следует отметить, что продуктивно функционирующий фондовый рынок, заставляет более рассудительно распоряжаться денежными средствами

населения, благоприятствует экономическим процессам связанным с инфляцией, аналогичным образом улучшает качество благосостояния людей за счет дивиденда в инвестируемый капитал.

Вследствие того, что в настоящее время в Российской Федерации не разработана программа по стратегии развития рынка ценных бумаг, данный рынок недостаточно развивается и его обороты существенно малы.

Для получения наиболее качественных результатов деятельности рынка ценных бумаг в России необходимым будет являться: привлечение на сам рынок новых лиц, которые также будут способны выпускать новые ценные бумаги; введение новой повышенной ставки процента по краткосрочным операциям, что в дальнейшем поможет устранить различные спекуляции, а уже затем перейти к осуществлению самого инвестирования.

Еще одним важным условием является изменение работы системы налогообложения физических лиц. Благодаря этому возможно увеличится количество участников среди населения страны в процессе инвестирования. Переход деятельности акционерных обществ на более масштабный уровень способствует эффективному повышению прозрачности при оценке финансовых результатов [3].

Основными перспективами развития рынка ценных бумаг на современном этапе являются:

1. Централизация капиталов;
2. Глобализация рынка;
3. Рост уровня организованности и усиление контроля со стороны государства;
4. Компьютеризация рынка ценных бумаг;
5. Новые проекты на рынке.

К новым инструментам рынка ценных бумаг можно отнести, прежде всего, многочисленные виды производных ценных бумаг, создание новых ценных бумаг, их видов и разновидностей. Развитие рынка ценных бумаг не может способствовать исчезновению других рынков капиталов, можно говорить о том, что происходит процесс их взаимопроникновения. С одной стороны, рынок ценных бумаг забирает капиталы, но с другой стороны – обращает, перемещая эти капиталы через механизм ценных бумаг на другие рынки, способствуя их развитию.

УДК 349.74

Таким образом, проанализировав рынок ценных бумаг на сегодняшнем этапе развития можно сделать вывод о том, что рынок ценных бумаг в современном состоянии не может отвечать всем поставленным актуальным задачам инвестиционных процессов в России. Следовательно, появляется большая необходимость в усовершенствовании финансового рынка, а также дальнейшая разработка новых инструментов его регулирования. Для улучшения ситуации и решения множества накопившихся проблем необходимо, во - первых, заинтересовать население страны подобным видом деятельности, во – вторых, повысить уровень коммуникаций между субъектами. Если говорить о перспективах развития российского рынка ценных бумаг, то можно сказать, что наблюдается тенденция к небольшому снижению цен на акции, но в то же время ведутся работы по разработке новых инструментов, это должно стабилизировать рынок ценных бума в немалой перспективе.

Список литературы

1. Анесянц, С. А. Основы функционирования рынка ценных бумаг / С.А. Анесянц. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 144 с.
2. БКС Экспресс [Электронный ресурс]. URL: <https://bcs-express.ru/> (дата обращения 01.12.2019).
3. Асаул, А. Н. Основы бизнеса на рынке ценных бумаг / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский. - М.: АНО "ИПЭВ", 2016. - 208 с.

*Гальцева И.А.,
Аджиева А.Ю.*

Кубанский Государственный Аграрный Университет

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ»

*Galtseva I.A.,
Adzhieva A.Yu.*

Kuban State Agrarian University

PROBLEMS OF FOREIGN EXCHANGE TRANSACTIONS AND WAYS TO SOLVE THEM IN JSC "AGRICULTURAL BANK"

Аннотация

В данной статье рассматривается АО «Россельхозбанк» как крупнейшая кредитная организация, которая осуществляет валютные операции. АО «Россельхозбанк» выступает достаточно крупным звеном во всей банковской системе по сравнению с другими банками. Банк постоянно развивает свою деятельность в направлении валютного рынка и стабильно и уверенно увеличивает свои показатели, все больше продвигаясь на рынке.

Abstract

This article considers Rosselkhozbank JSC as the largest credit organization that conducts currency transactions. JSC "Agricultural Bank" is a fairly large link in the entire banking system compared to other banks. The Bank is constantly developing its activities in the direction of the foreign exchange market and is steadily and confidently increasing its performance, moving more and more in the market.

Ключевые слова: *валюта, валютный рынок, АО «Россельхозбанк», прирост, эффективность банка, программа, совершенствование валютных операций.*

Keywords: *currency, foreign exchange market, Russian Agricultural Bank JSC, growth, bank efficiency, program, improvement of foreign exchange transactions.*

АО «Россельхозбанк» среди банков занимает второе место и по степени надежности, и по величине капитала. Раньше банк обслуживал около 50 % импорта. Но в банковской сфере есть очень сильное противоборство. Практически все банки осуществляют валютные операции.

При проведении АО «Россельхозбанк» валютных операций больших и конкретных трудностей не возникает. Важнейшая цель, которая стоит перед банком в сфере осуществления валютных операций - это привлечение клиентов.

Будущее повышение прибыли возможно через увеличение количества проводимых валютных операций. Они согласно статистике многих лет, выступают наиболее рентабельными для АО «Россельхозбанк». Большой размер комиссии в совокупной прибыли от валютных операций. Это важный показатель, характеризующий деловую активность банка по привлечению клиентов.

Но обслуживание мелких и средних клиентов не обеспечивает необходимого увеличения количества валютных операций. Требуется привлечение более крупных клиентов. В этом заключается главная задача.

Обычно, крупные клиенты желают комплексного обслуживания: начиная от расчетно-кассового и завершая кредитованием. Крупные организации, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, нуждаются в больших объемах кредитования. Кредитная организация не может себе этого позволить, потому что должен соблюдать нормативные значения своей деятельности. У АО «Россельхозбанк» он в среднем составляет 20 млн. руб. Для больших организаций этого мало. Нет нужных объемов валютных ресурсов, а рублевые осуществлять АО «Россельхозбанк» дороже.

Показатель собственного капитала выступает своего рода ограничителем для совершенствования валютных операций.

АО «Россельхозбанк» непрерывную и стабильную динамику к его увеличению.

Разрешением из данных обстоятельств может выступить прирост средств банка. Но для этого нет нужных резервов, источников прироста.

Таким образом, единственный способ дальнейшего увеличения объемов валютных операций - привлечение средних и мелких клиентов в большом количестве.

Для этого необходимо разработать комплекс конкретных рекомендаций, включая маркетинговую стратегию, которые были бы направлены не только на привлечение новых клиентов, но и разработку, и внедрение новых банковских «инвалютных» продуктов и услуг. По моему мнению, это могли бы быть, например, новые валютные операции неторгового характера.

В 2014 году перед банком стояли основные задачи по обеспечению качества кредитного портфеля, повышению операционной эффективности и снижению стоимости кредитного процесса.

В рамках этих задач в 2014 году в банке реализовалась Программа «Повышение качества кредит-

ного процесса», направленная на достижение стратегических целей банка по обеспечению поставленного уровня качества портфеля, повышению скорости и снижению стоимости кредитного процесса, обеспечивающего выполнение целевых показателей объема, выдачи и доходности.

В 2014 году был окончен первый этап Программы, в рамках которого были определены конкретные решения. Сделана централизация принятия кредитных решений на уровне филиала. Утверждены главные принципы кредитования корпоративных клиентов, основные технологии кредитования, начата реализация конвейера кредитных решений. Данные меры должны обеспечить прозрачность процесса, повысить ответственность лиц, принимающих решения, и качество самих решений.

В 2014 году в рамках Программы «Повышение качества кредитного процесса» с целью увеличения доли проникновения банка в сферу банка определены принципы клиентской сегментации. Определено пять сегментов корпоративных клиентов: крупнейший, крупный, средний, малый и микробизнес, а также розничный бизнес, подразделенный на ряд подсегментов. В банке существуют адаптированные под каждый сегмент продукты.

Разграничение клиентской базы на составные части будет способствовать кредитной организации более точно удовлетворять желания клиентов, придумывать инновационные конкретные продукты, разграниченно подходить к обслуживанию клиентов. Данный подход должен способствовать для банка:

1. Рост рыночного проникновения, ускоренный для среднего, малого, микро - и розничного бизнеса;

2. Значимое увеличение клиентской базы и доли активных клиентов во всех сегментах;

3. Совершенствование кросс-продаж.

В рамках второго этапа Программы в 2015-2016 годах определялась реализация проектов/рекомендаций, важной задачей которых выступает построение и внедрение целевого кредитного процесса по трем основным технологиям («Стандартные кредитные решения», «Индивидуальное структурирование», «Кредитный конвейер»), включая определение целевых процессов деятельности с обеспечением, с запущенной задолженностью, а также увеличения эффективности составляющих контролирования кредитных рисков.

Первоначальный этап реализации Программы завершен в 2014 году, его итогом стало определение целевой операционной модели кредитной организации по четырем главным направлениям:

1. организационно-функциональная модель;

2. бизнес-процессы и требования к ИТ-архитектуре; каналы продаж и обслуживания;

3. развитие и мотивация персонала.

Начата реализация главной основополагающей модели – централизация функций бэкофиса. Разрабатывается и совершенствуется проект централизации функций бэкофиса из структурных подразделений на уровень региональных филиалов.

Усовершенствован процесс открытия точки, призванный увеличить скорость открытия точек продаж. В банке был основан план увеличения эффективности точек продаж.

Одним из главных элементов увеличения эффективности банка выступает стабильное развитие оказываемого сервиса и уровень обслуживания клиентов. Одним из важных ориентиров банка на 2015 год выступает ориентир на качество.

В 2015 году кредитная организация перешла к новой модели продаж. Главное – стабильные продажи на единой фронт-линии. Это достигается за счет высокого профессионализма сотрудников фронт-линии и совершенствования навыков продаж, внедрения системы наставничества.

АО «Россельхозбанк» выступает большим соперником для остальных банков. У банка уже огромные достижения, но он не останавливается на одном месте и внедряет инновационные продукты.

В ходе написания данной работы определены преимущества валютных операций и технологий в АО «Россельхозбанк», а также было проанализировано, что за период 2018-2016 гг. объем клиентов, оформивших валютные депозиты, повысилось на 35,53%. При этом количество валютных операций по депозитам клиентов юридических лиц в долларах США повысился более чем в три раза, а количество валютных операций по депозитам клиентов юридических лиц в евро также увеличился. Клиенты желают проводить платежи в долларах США относительно евро и английских фунтов стерлингов. Также установлено, что количество продаж в 2016г. по долларам уменьшаются при сравнении с аналогичным периодом 2013 года, а по английским фунтам стерлингов и Евро увеличиваются.

Сумма привлеченных денежных средств в иностранной валюте от физических лиц составляла составляющую часть в привлеченных ресурсах и их доля в 2016г. колеблется до 84,2%. Увеличение

доли привлеченных депозитов от физических лиц в 2016г. объясняется повышением доверия со стороны населения к банковской системе и улучшением уровня и качества жизни населения, ростом денежных доходов населения.

Чистых доходов от переоценки иностранной валюты выступает положительным фактором. В 2016 г он составил 340434 тыс. руб. Это произошло в связи с положительным воздействием корректировок официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю, установленных Банком России, на денежные средства и их эквиваленты.

С целью развития валютных операций АО «Россельхозбанк» рекомендуется:

1. Организовать услугу для обладателей привилегированных карт при выезде за рубеж по предоставлению медицинских страховок от 30 тыс. долларов;

2. Осуществление услуг обменных операций с валютами стран СНГ, в частности с азербайджанской и армянской валютами, то есть с армянским драмом и азербайджанским манатом;

3. Пересмотреть ставки по срочным вкладам и вкладам до востребования в направлении повышения и осуществление большой рекламной деятельности по привлечению валютных депозитов, эти счета выступают самыми дифференцированными с точки зрения безопасности их одновременного снятия вкладчиками.

Данные конкретные разработки доказывают, что рекомендации по развитию валютных операций способствуют АО «Россельхозбанк» приобретать дополнительную прибыль, а также улучшить свое финансово – хозяйственную деятельность.

Список литературы:

1. Аджиева А.Ю. Банковские системы зарубежных стран. Научная электронная библиотека. <https://elibrary.ru/>. 2015 г. С.13.

УДК 33

Гладкова Марина Владимировна

к. э. н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга

Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, Россия, г. Сыктывкар

Ромашова Марина Альбертовна

Главный специалист управления профессионального развития

Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина Россия, г. Сыктывкар

АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛ

Gladkova Marina Vladimirovna

*Candidate of economical sciences, Associate Professor
Department of Management and Marketing
Pitirim Sorokin Syktyvkar State University,
Russia, Syktyvkar*

Romashova Marina Albertovna

*Specialist, Professional Development Department
Pitirim Sorokin Syktyvkar State University, Russia, Syktyvkar*

ANALYSIS OF EDUCATIONAL PREFERENCES OF SCHOOL GRADUATES

Аннотация

В статье изложены результаты маркетингового исследования 2018 г., проведенного в целях выработки сбалансированной маркетинговой политики и стратегии будущей приемной кампании. Анализируются критерии, оказывающие решающее влияние на выбор вуза и направлений подготовки выпускниками школ.

Abstract

The article presents the results of a marketing study, conducted in 2018 in order to develop a balanced marketing strategy for the future admission campaign. The criteria that have the crucial impact on the choice of the educational program & institution are analyzed.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, профессиональный выбор, критерии выбора профессии, критерии выбора вуза.

Keywords: educational plans of school graduates, professional choice, criteria for choosing the educational program, criteria for choosing the university.

В последние годы региональные вузы испытывают все более серьезные проблемы с формированием доходной части бюджетов, вызванные: сокращением контрольных цифр приема; недостаточностью средств семейных бюджетов для обучения детей на контрактной основе; неготовностью предприятий – потенциальных заказчиков вкладывать средства в целевую подготовку сотрудников.

В условиях ужесточающейся конкуренции за выпускников школ перед вузами стоит задача формирования сбалансированной маркетинговой политики, отвечающей современным вызовам экономики и учитывающей значительное обострение конкуренции за абитуриентов. От успешности решения данной задачи зависит финансовая стабильность и перспективы развития образовательных учреждений.

Одной из важных задач вузов становится привлечение наиболее одаренной молодежи, заинтересованной в получении образования по конкретному направлению подготовки. Последнее невозможно без детального анализа поведения будущих абитуриентов, мотивов выбора образовательного учреждения, направления подготовки. Изучению этой проблемы посвящен ряд масштабных исследований, в которых обсуждаются представления молодежи о мире профессий: о престижности, общественной значимости и прибыльности различных занятий. Приводятся результаты анализа мотивов выбора будущей профессии молодыми людьми, оканчивающими школу [2], [3], [4], [6]. В ряде публикаций сделана попытка осмысления мотивов поведения абитуриентов в ситуации выбора конкретной образовательной организации высшего образования [1], [5].

В 2019 году в школах города Сыктывкара с целью выявления направленности профессиональных интересов и образовательных планов выпускников школ был проведен опрос. В ходе исследования использовалась типическая пропорциональная выборка. Школы города были разбиты на три группы:

лицей и гимназии, школы с углубленным изучением отдельных дисциплин и обычные общеобразовательные школы. Количество опрашиваемых школьников определялось пропорционально количеству респондентов в каждой группе. Всего было опрошено 412 старшеклассников. Родителям школьников тоже было предложено заполнить анкеты. Заполненными вернулось 108 анкет родителей.

Исследование показало возрастающую привлекательность высшего образования для подрастающего поколения. Подавляющее большинство, а именно 88% старшеклассников, планируют продолжить обучение в высших учебных заведениях. Еще выше привлекательность высшего образования для родителей выпускников. На вопрос о дальнейших планах их детей после окончания школы 96% родителей указали поступление в вуз. Получить среднее профессиональное образование изъявили желание только 4% выпускников. Для родителей среднее специальное образование еще менее привлекательно (1%). Только 1% старшеклассников планирует начать трудовую деятельность сразу после школы. Родители такой вариант жизненной траектории ребенка даже не рассматривают. Несмотря на попытку убедить молодежь в том, что российская экономика не нуждается в таком большом количестве специалистов с высшим образованием, спрос на него со стороны выпускников школ практически безальтернативен. Получение высшего образования по умолчанию воспринимается молодежью в качестве обязательного жизненного сценария.

Чтобы определить приоритетность мотивов, определяющих выбор профессии, в ходе исследования мы попросили старшеклассников и их родителей оценить степень важности мотивов, используя шкалу, в которой максимальное количество баллов составляло 5. Результаты опроса представлены в диаграмме (рис. 1).

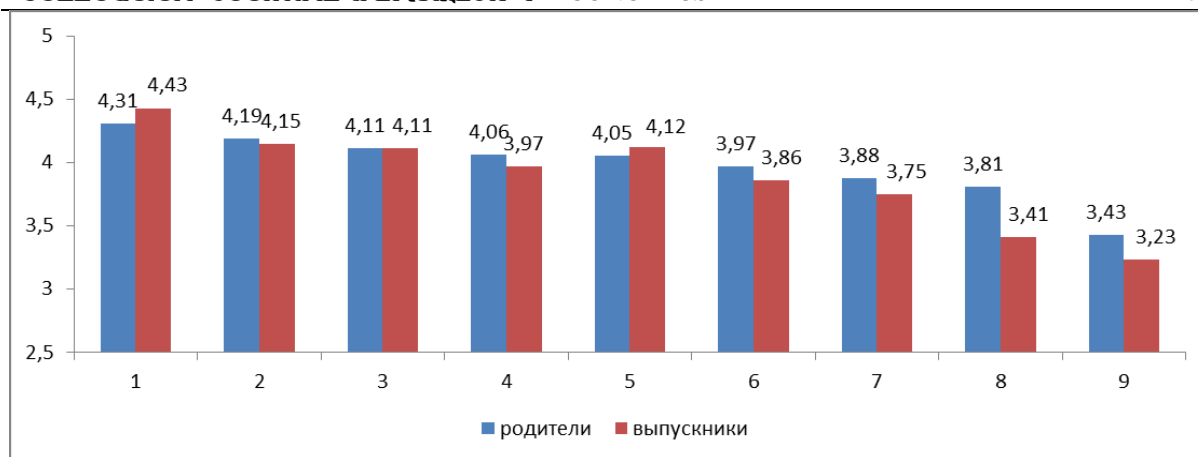


Рис.1 Средний балл важности критериев в выборе направления подготовки абитуриентами и их родителями

(1-возможность иметь интересную работу, 2-наличие бюджетных мест и доступная стоимость обучения, 3-возможность сделать хорошую карьеру, 4 - полное совпадение способностей, наклонностей с характером выбранной специальности, 5 - работа по этой специальности хорошо оплачивается,

6-специальность престижна, 7-легко устроиться на работу, 8-устраивает перечень вступительных испытаний, 9-низкий проходной балл ЕГЭ, увеличивающий шансы на поступление,

10 - невысокая сложность обучения по специальности)

При ответе на вопрос, чем руководствуются респонденты при выборе направления подготовки, родители и их дети были единодушны, отдавая первые места рейтинга такому критерию как возможность иметь интересную работу (средний балл важности для родителей – 4,31; для выпускников – 4,43). Далее мнения немного расходятся. Для родителей более важны возможность сделать карьеру (4,11) и полное совпадение способностей, наклонностей ребенка с характером выбранной специальности (4,06). Для детей возможность карьерного роста с выбранной специальностью почти также важна, как уровень зарплаты (4,11 и 4,12 соответственно). Совпадение способностей, наклонностей с характером выбранной специальности занимает 5-е место в рейтинге старшеклассников (3,97).

Помимо характеристик, непосредственно присущих выбираемой специальности, доступность обучения по направлению подготовки, определяемая наличием бюджетных мест и приемлемой стоимостью, является важным критерием выбора. Эта характеристика занимает второе место в рейтинге важности как выпускников школ (4,15), так и их родителей (4,19).

Таким образом, как дети, так и родители пытаются найти баланс между возможностью получить профессию, соответствующую интересам ребенка, его способностям, наклонностям, но при этом дающую возможность гарантированного поступления при доступных материальных затратах на обучение.

Определенный интерес представляет анализ того, какие профессии привлекательны для выпускников школ. Опрос показал растущую популярность профессий, связанных со здравоохранением. Все еще востребованы юридические специальности. Называются выпускниками школ гуманитарные специальности (реклама и PR, журналист, лингвист, международные отношения). Достаточно популярны инженерные и педагогические направления подготовки. Родители чаще рекомендуют детям поступать на специальности динамичной и быстро развивающейся сферы IT – технологий и программирования. Привлекательны, по мнению родителей, гуманитарные, медицинские, юридические направления подготовки. Некоторые отмечают экономику и финансы.

Результаты опроса показали, что более пятидесяти процентов из попавших в выборку школьников мечтает о поступлении в вузы других городов. Наиболее предпочтительными городами для дальнейшего обучения, как для сыктывкарских школьников, так и для их родителей являются города Санкт-Петербург и Москва. Причем, вузы Санкт - Петербурга по популярности даже несколько опережают Сыктывкарские. Из региональных центров выпускники школ называют Казань, Киров, Нижний Новгород и т.д.

В условиях сложившейся демографической ситуации, отток значительной части школьников, несомненно, негативно отражается на составе абитуриентов, поступающих в местные вузы. С большой уверенностью можно утверждать, что в случае поступления в вузы больших городов, только единицы из них, получив образование, вернутся в республику.

Возможность трудоустройства, предоставляемая другими городами, является основной причиной, по которой выпускники школ города выбирают иногородние вузы. Важной для них является также социально-культурная привлекательность больших городов. Кроме того, на решение школьников влияет более широкий выбор образовательных учреждений и статус диплома вуза большого города. Что касается родителей, основной причи-

ной выбора иногороднего вуза является сложившееся у них мнение о том, что вузы крупных городов в состоянии обеспечить их детям более высокий уровень подготовки. Также для родителей важна социально-культурная привлекательность больших городов.

Оказать влияние на школьника, которого влекут «огни большого города», открывающего перспективы приятного времяпрепровождения и широкие возможности для трудоустройства, достаточно сложно. Но повлиять на мнение выпускника, вполне склонного остаться в родном городе, но сомневающегося в способности местных вузов оказать качественные услуги, вполне возможно. Для

этого важно понять, на основании каких критериев осуществляется выбор образовательного учреждения. Поняв это, вуз может целенаправленно совершенствовать свою деятельность.

Для того, чтобы понять приоритетность критериев выбора вуза респондента было предложено оценить степень важности этих критериев, используя пятибалльную шкалу. Результаты опроса выпускников представлены в диаграмме (рис.2) и выстроены в порядке убывания значимости критериев. Для простоты сопоставления результатов на рисунке 3 критерии выбора вуза в оценке родителей представлены в той же последовательности.

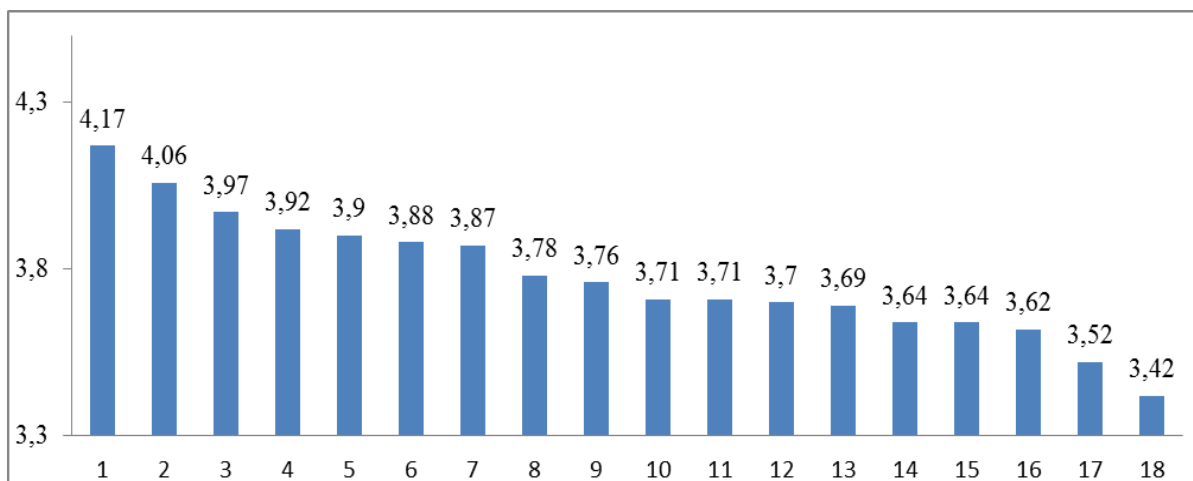


Рис.2 Критерии выбора вуза выпускниками школ

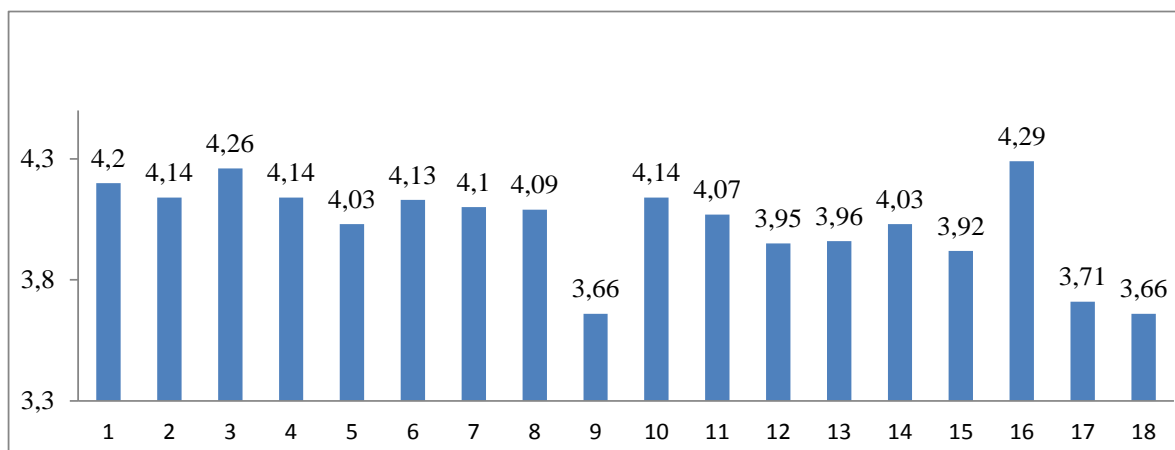


Рис.3. Критерии выбора вуза родителями выпускников

(1 - организация образовательного процесса, 2 - проходной балл ЕГЭ, 3 - востребованность выпускников вуза на рынке труда, 4 - содействие в трудоустройстве выпускников, 5 - формы и методы преподавания, 6 - широкий выбор направлений подготовки, 7- оснащенность компьютерами, лабораторным оборудованием, 8 -преподавательский состав возможность получения дополнительного образования, 9 – сотрудничество с ведущими предприятиями города, региона, страны, 10 – стоимость обучения; 11 - статус государственного вуза, 12 - репутация вуза, 13 - возможность получения дополнительного образования, 14-размер стипендии, 15-укомплектованность библиотеки учебной литературой, 16 - конкурс при поступлении, 17- сотрудничество с другими образовательными учреждениями, в том числе ведущими вузами страны, 18- международные связи вуза).

Как показал анализ, родители предъявляют к образовательной организации, более высокие требования. Два аспекта деятельности вуза являются для них определяющими: доступность образовательных программ и качество услуг вуза. Составляющие доступности: конкурс при поступлении (первое место), проходной балл ЕГЭ, стоимость обучения (делят четвертое место) занимают верхние позиции их рейтинга. Высокая значимость этих критериев очень характерна. Достаточно распространенной является модель поведения, когда, определившись с предпочитаемой специальностью (рядом предпочитаемых специальностей), старшеклассники и их родители активно анализируют информацию по условиям поступления в вузы: конкурсу, проходному баллу ЕГЭ, стоимости обучения и т.д. В итоге составляется перечень образовательных учреждений, шансы поступления в которые максимально высоки. Типичным ответом на вопрос, - «куда планируете поступать?», является, - «куда баллов ЕГЭ хватит».

Не менее важно для родителей качество подготовки в выбранном образовательном учреждении. Востребованность выпускников на рынке труда является основным свидетельством способности вуза оказывать качественные услуги (второе место рейтинга). Способность эффективно организовать образовательный процесс (третье место), оснащенность вуза (шестое место) и квалификация профессорско-педагогического состава (седьмое место) также учитывается родителями. Также высоко ценится способность вуза оказать содействие в трудоустройстве. Этот критерий делит четвертое

место рейтинга с составляющими доступности образовательных программ.

Приоритеты выпускников школ несколько отличаются. Среди составляющих доступности школьники отмечают высокую степень важности для них только проходного балла ЕГЭ (второе место рейтинга). Конкурс при поступлении, стоимость обучения являются для них значительно менее важными и занимают более низкие позиции рейтинга. Более значимыми для будущих абитуриентов являются составляющие качества подготовки: организация образовательного процесса (первое место), формы и методы преподавания (пятое место), оснащенность вуза (седьмое место), квалификация профессорско-преподавательского состава (восьмое место). Для выпускников школ, также, как и для их родителей основным свидетельством качества подготовки служит востребованность выпускников вуза на рынке труда (третье место) и способность образовательного учреждения оказать им содействие в трудоустройстве (четвертое место).

Для правильного выбора учебного заведения выпускникам школ и их родителям необходима информация об интересующих образовательных организациях. Собирая информацию, потенциальные потребители могут использовать разнообразные источники. Рассмотрим в связи с этим, какие же из них наиболее популярны. Респондентам было предложено отметить все источники информации, к которым они обращаются при поиске информации. Количество полученных ответов представлено в диаграмме 4.



Рис.4 Источник получения информацииⁱ

Анализ диаграммы показывает, что основным источником информации для выпускников школ являются официальные сайты вузов. Им отдают предпочтение – 84,5% школьников. Также активно используют старшеклассники социальные сети (42,2%). Замыкает тройку популярных ответов (36% выпускников) – «от знакомых, друзей». Традиционная форма профориентационной работы – Дни открытых дверей занимает лишь 5-е место в рейтинге популярности школьников (22,8%).

Для родителей также наиболее популярными источниками информации являются сайты вузов и социальные сети (87,04% и 46,2% респондентов соответственно). Однако возможность увидеть вуз, познакомиться с его образовательными программами и преподавателями в ходе проведения Дней открытых дверей, для них значительно более важна, чем для их детей (3-е место, 28% родителей). Меньше всего привлекают как выпускников, так и родителей, выставочные мероприятия.

Понимание требований абитуриентов и лиц, оказывающих влияние на принятие решения о выборе вуза и специальности, поможет руководству образовательного учреждения поддерживать его популярность среди молодежи. Вуз, максимально соответствующий современным требованиям потребителей, может эффективно функционировать и выдержать конкуренцию на рынке образовательных услуг.

Список литературы:

1. Зинурова Р.И., Тузиков А.Р., Фатхуллина Л.З., Алексеев С.А. Исследование мотивов и факторов, оказывающих влияние на выбор вуза абитуриентами. // Управление устойчивым развитием. 2018. №1(14). С. 40-47
2. Константиновский Д.Л. Новая молодежь в новой реальности образования // Образование и наука в России: состояние и потенциал развития. Сборник научных трудов. Москва, 2016. С. 106-162.

3. Константиновский Д.Л. Формирование ориентаций молодежи в сфере образования // Вестник Института социологии. 2016. № 4(19). С. 13-27.

4. Попов Д.С., Тюменева Ю.А., Кузьмина Ю.В. Современные образовательные траектории школьников и студентов. // Социологические исследования. 2012. № 2 (334). С. 135-142

5. Рябоконь М.В. Модели поведения абитуриентов при выборе вуза. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2016. № 4 (44). С. 177-185

6. Чередниченко Г.А. Образовательные и профессиональные траектории выпускников средних школ: исследовательские концепты. // Социологический журнал. 2013. №31. С. 53-74.

УДК 338.1

Зубайдуллина Д.В.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и анализа

Филатенков К.С.,

Голованов А.В.

Студенты 3 курса, экономического факультета

Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета

Россия, г. Стерлитамак

МОШЕННИЧЕСТВО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Zubaydullina D.V.

Ph.D., Associate Professor, Department of Economic Theory and Analysis

Filatentkov K. S.,

Golovanov A.V.

3rd year students, faculty of Economics

Sterlitamak branch of Bashkir state University, Russia, Sterlitamak

FRAUD IN THE BANKING SECTOR

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности мошенничества в банковской сфере и их законодательное регулирование в России. Раскрыты основные виды мошенничества в банковской сфере и способы их осуществления. Проанализированы основные тенденции по нарушению законодательства в банковской сфере, представлена статистика, а также причины, способствующие ежегодному увеличению мошенничества в банковском секторе. Представлены наиболее популярные методы борьбы с данным мошенничеством, среди которых особое место занимает «форензик», включающее в себя внутреннее независимое экономическое расследование по выявлению доказательств фактов мошенничества.

Abstract

This article discusses the features of banking fraud and their legislative regulation in Russia. The main types of fraud in the banking sector and methods for their implementation are disclosed. The main trends in the violation of legislation in the banking sector are analyzed, statistics are presented, as well as the reasons contributing to the annual increase in fraud in the banking sector. The most popular methods of combating this fraud are presented, among which a special place is occupied by forensic, which includes an internal independent economic investigation to identify evidence of fraud.

Ключевые слова: банки, мошенничество, денежные средства, кредитные организации, банковские карты, кредитование.

Keywords: banks, fraud, cash, credit organizations, bank cards, lending.

Банки аккумулируют средства граждан и физических лиц, хранят их, выдают кредиты. Данная сфера испытывает определенные потери от мошеннических действий, даже несмотря на то, что банки тратят значительные средства на поддержание сохранности своего имущества и имущества своих клиентов. Мошенничество как вид кражи давно известен российскому законодательству. Рассматриваемый вид преступлений получил свое развитие в период появления первых банков и начала формирования кредитно-финансовой сферы, системы банковских платежей и т.д. Мошенничество признается наиболее распространенным преступлением, совершаемым в банковской сфере. По данным МВД России значительная доля мошенничества совершается в банковской сфере. Происходит это по той причине, что мошенники зачастую прибегают к использованию новых технических средств использование которых, влечет появлению новых видов мошенничества в банковской сфере. Банковская сфера на современном этапе ее развития является одним из самых криминализованных элементов кредитно-финансовой системы.

Понятие «мошенничество» как хищение чужого имущества путем обмана и злоупотребления доверием закреплено в УК РФ (статьи 159.1, 159.3 УК РФ). В экономике «мошенничеством» принято считать деятельность субъекта, в соответствии с которым он ищет пробелы в предметах и способах контроля над экономической деятельностью, в предметах и способах экономической деятельности, а также в нормах и обычаях экономического поведения. [5, с. 189].

Некоторые авторы под мошенничеством в банковской сфере понимают деяние, которое посягает на законный порядок банковской или иной экономической деятельности и интересы в сфере банковского кредитования.

Другие в свою очередь предлагают более широкое толкование мошенничества в банковской сфере и подразумевают под ним обманное обращение в собственность имущества или права на него, принадлежащего банку или кредитной организации. И классифицируют их по следующим формам:

- совершенное с использованием ложных банков и кредитных организаций;
- совершенное с использованием банковских документов или операций;
- совершенное злоупотреблением своего служебного положения (внутреннее мошенничество). [2, с. 100].

Имея доступ к персональным данным клиентов, которым одобрено получение кредита банковские работники имеют возможность оформлять займы и получать их денежные средства. Не менее популярный вид мошенничества среди банковских сотрудников — это перевод чужих средств на собственные счета. Также данная форма включает в себя подделку данных о заемщике в процессе оформления кредита или одобрения заявки без должного рассмотрения, а также «слив» конфиденциальной информации в корыстных целях.

Все преступления в зависимости от субъекта, совершаемые в банковской сфере можно условно разделить на три группы:

- совершаемые руководящими работниками банка;
- совершаемые служащими банка;
- совершаемые клиентами банка и иными лицами.

В связи с тем, что банковские отношения достаточно разнообразны по своим формам, мошеннические действия данной сфере могут совершаться различными способами. На сегодняшний день их принято классифицировать на виды исходя от способа совершения мошеннических действий. Выделяют:

- Мошенничество в сфере кредитования:
- Незаконный перевод денежных средств на другие счета;
- Оформление кредита по поддельным (чужим) паспортным данным.
- Мошенничество с использованием банковских карт:
- Изготовление дубликата;
- Кража персональной информации, ПИН-кода;
- Кража банковской карты;
- Двойная транзакция;
- Мошенничество через телефон или интернет.
- Мошенничество в сфере кредитно-кассового обслуживания:
- Отчисления с банковского счета клиента;
- Оборот фальшивых банкнот.
- Депозитное мошенничество:
- Списание денежных средств с депозитного счета клиента;
- Намеренное занижение суммы депозита в банковских документах. [4, с. 114].

На сегодняшний день существует множество видов мошенничества в банковской сфере. Среди них можно выделить пять групп, наиболее распространенных в Российской Федерации.

К первой группе относят мошенничество с использованием банковских карт. Объем несанкционированных операций с использованием банковских карт в 2018 году вырос до 1,38 миллиардов рублей по сравнению с предыдущим годом прирост составил 44 %. Статистика мошенничества с использованием банковских карт объясняется ростом более чем на треть операций по картам.

Вторую группу образуют хищения денежных средств путем их получения по поддельным банковским документам (депозитные сертификаты, векселя, расчетные чеки и др.).

К третьей группе относят кредитное мошенничество, т.е. хищение денежных средств путем получения различных кредитов с использованием поддельной документации. Этот вид мошенничества является самым распространенным и используются чаще других. Суть данного мошенничества заключается в предоставлении кредитной организации заведомо ложных документов, подтверждающих мнимую платёжеспособность клиента.

Четвертую группу образуют хищения денежных средств вкладчиков и инвесторов. При данном виде мошенничества злоумышленники выполняют свои обязательства перед новыми вкладчиками лишь поначалу за счет поступления средств обманутых инвесторов.

К пятой группе относят телефонное мошенничество. При данном виде мошенничества злоумышленник сообщает клиенту по телефону или СМС о попытке взлома его личного кабинета и вывода средств с его счета. Затем просит установить программу (или сообщить его персональные данные) для удаленного управления телефоном, чтобы получить доступ к устройству и обезопасить пользователя. После установки такой программы мошенники имеют возможность действовать от имени пользователя и тем самым выводить денежные средства с его со счета.

Приведенная классификация мошенничества в банковской сфере говорит о том, что виды мошенничества в данной сфере достаточно разнообразны. Кроме того, злоумышленники активно используют достижения технического прогресса, что влечет за собой появление новых видов мошеннических действий в банковском секторе.

Любое банковское мошенничество характеризуется определенными признаками:

1. Чужое имущество;
2. Причинение ущерба собственнику;
3. Безвозмездность;
4. Корыстная цель;
5. Противоправность. [3, с. 95].

Кроме вышеперечисленного мошенничества в банковской сфере характерны и иные признаки. Такие как:

1. Достаточно распространено мошенничество бюджетных средств;
2. Субъектами мошенничества зачастую выступают лица, обладающие криминальным профессионализмом;
3. Активно используются межбанковские сети и электронные системы;
4. Данные преступления совершаются в коллегияльных формах.

Однако российское законодательство не закрепляет данные признаки, что достаточно часто приводит к ошибкам в практике.

Борьба с мошенничеством в банковской сфере ведется все активнее. Есть различные методики и

способы, которые позволяют быстро выявить и пресечь некоторые противоправные действия.

На сегодняшний день наиболее эффективной мерой противодействия банковского мошенничества является «Форензик». Данная мера представляет собой внутреннее независимое экономическое расследование с помощью которого собираются доказательства факта мошенничества. Службы безопасности, внутреннего контроля и аудиторов также позволяют снизить риски мошенничества. Принятие мер по обеспечению безопасности банковской сферы необходимо на регулярных основах, так как систематическое противодействие мошенничеству позволит банку остаться успешным. [1, с. 75].

Мошенничество в банковской сфере является достаточно серьезной проблемой экономической безопасности Российской Федерации. На сегодняшний день ведется внутренняя работа банковской сферы по совершенствованию мер противодействия мошенничества, активно разрабатываются различные законодательные меры, но как показывает практика система в целом несовершенна и требует детальной проработки. Банковская сфера в России находится в стадии развития, по этой причине любые воздействия со стороны злоумышленников могут привести к плачевным последствиям. Так как банки являются движущей силой экономики, именно они предоставляют денежные средства для развития бизнеса, что в конечном итоге ведет к развитию страны в целом.

Список литературы

1. Гринякин С.А. Основные направления противодействия мошенничеству в банковской деятельности. – М. 2018. – С.73-77
2. Звезда И.И. К вопросу о классификации способов мошенничества в банковской сфере. – Тула. 2017. – С. 98-103.
3. Попов С.Е. Механизмы снижения риска мошенничества // Банковское кредитование. 2017. – № 7. – С. 95.
4. Романихина К.Н. Риски мошенничества в банковской сфере и пути их устранения// Актуальные проблемы гуманитарных и естественнонаучных наук. 2018. - № 7-3. – С.113-116.
5. Седых Ю.Н. Мошенничество в кредитно-банковской сфере// Молодой ученый. 2017. – №5. – С. 189-193

Григорьева Анастасия Юрьевна

Студент магистратуры, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «МИРЭА – Российский технологический университет» РТУ МИРЭА

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ERP-СИСТЕМ С СИСТЕМАМИ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ, КАК МЕХАНИЗМ УСИЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Grigorieva Anastasia

Master's student, Federal state budgetary educational institution of higher education "MIREA-Russian technological University" RTU MIREA

INTERACTION OF ERP-SYSTEMS WITH WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEMS AS A MECHANISM TO ENHANCE THE EFFICIENCY OF LOGISTICS BUSINESS PROCESSES

Аннотация

В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным с искусственным интеллектом и множеством предприятий, пытается внедрить их в своей деятельности, с целью оптимизации бизнес-процессов. Именно поэтому в представленной статье проведен анализ актуального вопроса технологий искусственного интеллекта на примере систем управления складом в логистических бизнес-процессах предприятия.

Abstract

Currently, more and more attention is paid to the processes associated with artificial intelligence and many enterprises are trying to implement them in their activities, in order to optimize business processes. That is why the article analyzes the actual issue of artificial intelligence technologies on the example of warehouse management systems in the logistics business processes of the enterprise.

Ключевые слова: *технологии, искусственный интеллект, логистика, бизнес-процесс, компания.*

Keywords: *technology, artificial intelligence, logistics, business process, company.*

Современные технологии позволяют эффективно вести собственный бизнес, даже без дополнительного вмешательства человека на постоянной основе. Все, что потребуется, это внедрение искусственного интеллекта. Он в заданных параметрах способен вести необходимую деятельность. В таких случаях люди только контролируют его. [1]

Сейчас искусственный интеллект вышел за пределы смартфонов. Теперь все ресурсы любого предприятия могут использоваться с максимальной эффективностью. Для этого достаточно внедрить ERP-систему. После чего наступает время, когда нужно еще больше оптимизировать бизнес модель. А на следующем этапе, как раз можно осуществить трансформацию системы под искусственный интеллект. Теперь его написание или даже покупка не вызывает серьезных затрат. Причем крупные IT компании, занимающиеся написанием софта, создают даже целые отделы, где разрабатывают различные опции/функции будущего ИИ. Таким образом, даже если нет ни малейшего представления, о чем идет речь, людям объяснят и покажут, какие возможные варианты развития и алгоритмы событий в деятельности предприятия возможны, а также предложат наиболее эффективные действия в бизнес-процессах компании по результатам работы ИИ. Искусственный интеллект занимается полноценным изучением множества аспектов или вопросов. Он изучает предприятие вдоль и поперек, чтобы в дальнейшем корректировать бизнес.

Поставщики ERP-продуктов помимо основной системы предлагают внедрить множество сопутствующих приложений по ИИ. Так как использование технологий ИИ в ERP-системах и дополнительного облачного сервиса дает очень большую эффективность бизнесу. ERP-системы требуют большого количества ввода данных не только своевременно, но и корректно, данную проблему может решить Искусственный Интеллект.

Системы искусственного интеллекта все активнее вторгаются в новые сферы деятельности предприятий. Не стала исключением и логистическая обработка грузов.

Современные логистические автоматизированные системы позволили существенно оптимизировать управление запасами, транспортной логистикой, цепочками поставок товаров. Сектор, в котором по-прежнему велика доля ручного труда, а значит есть возможность для оптимизации и снижения издержек – это складская обработка грузов. Главная задача, которая стоит перед руководством склада – это повышение производительности складского комплекса и снижение затрат на складскую обработку товаров.

На сегодняшний день системы управления складами (WMS-системы) с успехом решают задачи оптимальной внутрискладской логистики, партионного и серийного учета, но без онлайн-регистрации данные в WMS-системе быстро потеряют свою актуальность. В свою очередь, высокая производительность возможна только при быстрой выдаче заданий в работу. Как правило, эти задачи

решаются с помощью терминалов сбора данных (ТСД), однако их применение существенно увеличивает стоимость оптимизации и растягивает сроки окупаемости до нескольких лет (стоимость одного терминала составляет 60 – 150 тысяч рублей). При этом растут операционные затраты на ремонт/замену парка ТСД. Способы отказаться от ТСД при отборе товара уже найдены – это системы Pick-by-Light, Pick-by-Voice и даже Pick-by-Vision. Наиболее универсальной и перспективной представляется система Pick-by-Voice, позволяющая организовать голосовое управление складскими операциями без бумажных и электронных документов. Использование гарнитуры для связи с WMS-системой освобождает глаза и руки сборщика и способствует максимальной концентрации на складских операциях. Это позволяет получить заметный прирост производительности при одновременном снижении уровня ошибок.

Компания «Проф ИТ», которая занимается разработкой программного обеспечения в области искусственного интеллекта, создала собственный программный продукт для голосового отбора на складе – Personal IT Vocamate Interactive.

Благодаря инновационной архитектуре, удалось отказаться от дорогостоящего пользовательского оборудования, что сделало решение доступным по цене и быстро окупаемым. Путем переноса вычислений на сервер удалось решить несколько важных задач: во-первых, использование мощных серверных систем позволило поднять качество распознавания речи. Vocamate Interactive поддерживает сложные и разнообразные сценарии ведения диалога, не реагирует на постороннюю речь, шумы на складе, готов повторить команду, если человек отвлекся и потерял контекст разговора, выдать по запросу разнообразную справочную информацию, которая может быть полезна в работе. Во-вторых, за счет существенного упрощения мобильного терминала, удалось снизить их стоимость до 5-8 тыс. рублей, увеличить срок его автономной работы до 25 часов и избавиться от необходимости поддержки ПО на мобильных терминалах, как правило, использующих морально устаревшую платформу Windows CE. Vocamate Interactive имеет модуль управления бизнес-процессами, настраиваемый с помощью визуального редактора, что облегчает адаптацию решения под особенности конкретного склада. Система может вести аудио- и текстовые протоколы разговора с человеком, что помогает самому заказчику быстро «дообучать» систему и оптимизировать процессы склада. В портфеле решений «Проф ИТ» существует WMS-система Nextrade Logistics, с которой, в первую очередь, был проинтегрирован Vocamate Interactive. Оказалось, что выигрыш при использовании Pick-by-Voice превысил ожидания. Помимо традиционных плюсов этой технологии, WMS-система смогла сама решать нештатные ситуации, например, нехватку товара в ячейке, списание обнаруженного брака, и даже динамически перестраивать задания по ходу процесса, не прерывая основной работы сборщика.

Первой площадкой, где решение Vocamate Interactive было применено для голосового отбора стал склад дистрибьюторской компании «Веста-Фудс», одного из крупнейших игроков на рынке продуктов питания Ростовской области. В результате внедрения производительность сборки выросла более чем на 30%, а уровень ошибок снизился до 2-3 на 100 тыс. строк.

Это решение подойдет и тем, кто имеет очень небольшой срок внедрения WMS, всего 2-3 мес. Такие сроки становятся реальными в случае, если WMS уже «умеет работать» с ТСД. Если же WMS-система ранее выдавала бумажные задания, сроки внедрения могут увеличиться до 4 месяцев в связи с необходимостью доработки системы. В этом случае прирост производительности окажется еще более существенным и будет достигнут без лишних затрат на ТСД. Сам процесс внедрения состоит из следующих этапов, которые ведутся параллельно:

- Проектирование схем расположения и оборудования, закупка, инсталляция оборудования.
- Адаптация/разработка бизнес-процессов – настройка сценария отбора. Интеграция WMS-системы с Vocamate Interactive.
- Внедрение Vocamate Interactive происходит с постепенным переходом сотрудников на голосовое управление и не приводит к временному снижению темпов работы склада.

От сотрудников потребуется лишь дополнительное вмешательство по мере необходимости. Но, есть и определенный минус на таких предприятиях. Если отсутствует соответствующая квалификация сотрудников, то данная автоматизация может ухудшить ситуацию в компании. И в дальнейшем их руководство должно позаботиться о повышении уровня знаний и опыта. А это затраты, которые окупятся не сразу. Ведь даже простое обслуживание техники потребует, как минимум соблюдение всех имеющихся мер безопасности.

На первое место выходит полное освобождение всех сотрудников от появляющихся рутинных или типовых задач. Для примера: необходимо скомплектовать 20 тысяч коробок для отгрузки клиенту, для данного клиента должны быть соблюдены определенные маркировки этих коробок, которые безошибочно должны быть скомплектованы и отгружены в срок. Ответственный сотрудник просто задает нужные параметры и запускает работу на складе. Дальше WMS-система через Pick-by-Voice указывает складскому работнику, что нужно скомплектовать и отвезти на отгрузку. Складской работник подтверждает голосом каждую комплектацию и маркировку, а ИИ распознав ответ фиксирует в WMS-системе, что работа выполнена. Ответственный сотрудник только наблюдает за исполнением. При возникновении той или иной ситуации ему необходимо инициировать вмешательство. На автоматизированном предприятии это происходит в считанные секунды с помощью любого вспомогательного терминала. ИИ получает корректировку данных, затем полноценно продолжает свою деятельность.

В любой операционной системе есть специальный журнал, записывающий события. У ИИ это происходит точно также. Плюс, из-за ERP-систем любые данные сразу систематизируются и структурируются. Поэтому при поступлении того или иного заказа на продажу, покупку осуществляется примерное прогнозирование действий в системе. Составление примерных таблиц с будущими потребностями позволяет, что нужно усовершенствовать или разработать.

Последним, но не по значимости, станет преимущество в ведении полноценного анализа. Программисты выпускают подобный софт с имеющимся digital assistant. Под этим подразумевается помощник, определяющий все причины возникновения той или иной ситуации. Причем если это сеть предприятий или магазинов, то именно ERP-система обеспечивает доступ к общим данным. [3]

Общий потенциал такого тандема даже сейчас оценить крайне сложно. Поддержка искусственного интеллекта обеспечивает рост возможностей в геометрической прогрессии. От специалистов, менеджеров и администраторов лишь требуется полноценное осуществление управления. То есть, где нужно, ограничение либо обеспечение требуемых доступов к ресурсам.

Любое автоматизированное предприятие способно полноценно внедрять подобные технологии. Да, потребуются индивидуальная настройка и осуществление каждого нюанса. Причем написание подобного софта в этом случае подразумевает включение сторонних специалистов для полноты оценки данных. Из-за чего каждый ИИ затачивается под конкретные задачи. Такой подход облегчает контроль и предлагает революционные решения во всех предлагающихся вопросах. По крайней мере, если это задумывается изначально. [4]

Можно утверждать, что специалистов без наличия образования с низким опытом работы станут постепенно увольнять. Но это лишь вынужденная мера, которая возможна при возникновении надлежащего оборудования на соответствующих помещениях. В остальном, ИИ не создает предпосылок к конфликтам с людьми. Он лишь упрощает их контактирование, но требует постоянного контроля собственных действий.

Список литературы

1. Протокол заседания Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам «О программе «Цифровая экономика» от 5 июля 2017 г. (2017) / Официальный сайт Президента России. <http://kremlin.ru/events/councils/by-council/1029/55100> (дата обращения 20.11.2019)

2. Цифровая Россия: новая реальность (2017) / McKinsey. <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>. (дата обращения 20.11.2019)

3. В чем разница между искусственным интеллектом, машинным обучением и глубоким обучением? (2016) / Nvidia. <http://www.nvidia.ru/object/whats-difference-ai-machine-learning-deep-learning-blog-ru.html> (дата обращения 20.11.2019)

4. World Economic Forum Annual Meeting 2016: Mastering the Fourth Industrial Revolution (2016) / World Economic Forum. 02.02.2016. <https://www.weforum.org/reports/world-economic-forum-annual-meeting-2016-mastering-the-fourth-industrial-revolution> (дата обращения 20.11.2019)

5. Зачем складу искусственный интеллект? Новый взгляд на Pick-by-Voice. 18.12.2017 http://logirus.ru/articles/solution/zachem_skladu_iskusstvennyy_intellekt.html (дата обращения 20.11.2019)

Шарыпова Т.Н.

Кандидат экономических наук
Доцент кафедры информационных технологий и защиты информации
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
Россия, г. Ростов-на-Дону

Бурлакова Л.В.

Студент, 1 курс юридический факультет
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
Россия, г. Ростов-на-Дону

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Sharypova T.N.

Candidate of economic sciences, Associate Professor
Department of Information Technology and Information Security
Rostov State Economic University "RINH"
Russia, Rostov-on-Don

Burlakova L.V.

Student, 1-year law faculty
Rostov State Economic University "RINH"
Russia, Rostov-on-Don

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN COMBATING CORRUPTION

Аннотация

В статье рассматривается актуальный для современного общества вопрос проблемы коррупции и пути решения на международном уровне в Европейских странах.

Annotation

The article deals with the topical issue for modern society: the problems of corruption and solutions at the international level in European countries.

Ключевые слова: антикоррупционная деятельность, коррупция, взяточничество, диктатура, демократия, этика, культура прозрачности.

Keywords: anti-corruption activities, corruption, bribery, dictatorship, democracy, ethics, culture of transparency.

Проблема коррупции развивалась ещё во время образования централизованного государства наравне с терроризмом. В каждой стране она нарастала независимо от государственного, политического устройства и степени экономического формирования.

Структура развитости коррупции на данном этапе несет большую угрозу обществу, являясь одним из барьеров успешного функционирования и высокоэффективного развития государства. Во многих странах борьба с коррупцией является основным направлением политики. Проблемы, связанные с ней, нужно решать с помощью антикоррупционных программ зарубежных стран, показавших на практике свою продуктивность с целью изъятия из них успешного опыта.

На сегодняшний день все страны можно разделить на два сектора:

- 1) страны, для которых коррупция является важнейшей угрозой;
- 2) страны, которые благополучно справляются с этой проблемой.

Ко второму сектору стран, благополучно сформировавших антикоррупционный аппарат, относятся: Дания, Новая Зеландия, Испания, Сингапур, Швеция, Канада, Люксембург, Австрия, Израиль, Чили, Ирландия, Япония. [2]

Отличительная черта антикоррупционного аппарата в вышеуказанных странах заключается в их низкой устойчивости в рамках национальной безопасности. Однако меры по истреблению коррупции являются достаточно развитыми и действенными, а коррупция в свою очередь рассматривается как серьезная внешняя и внутренняя опасность. [1]

К примеру, в Сингапуре борьба с коррупцией занимает лидирующее место в мировом рейтинге по отсутствию взяточничества, [3] так как стремление побороть её ведётся изо дня в день. Подтверждением этого является образование такого органа специального назначения, как Бюро по расследованию случаев коррупции, обладающее политической и функциональной независимостью.

Его задачами являются: [4]

- розыск и расследование случаев коррупции на общегосударственном и частном уровне в экономике Сингапура;

- разыскивание случаев незаконного использования своих прав, с целью извлечения собственной прибыли и сигнал о таких событиях в соответствующие органы, для принятия обязательных мер в исполнительной области;

- детальное рассмотрение деятельности, потенциально подвергающейся коррупции общегосудар-

ственных органов, с целью выявления существующей недостаточно защищенной системы управления.

В Сингапуре существует метод честного расследования, где главное место занимает директор, который несет ответственность перед премьер-министром. В соответствии с этим, министр и другие вышестоящие органы не могут вмешиваться в расследование дела, прекращать или влиять на дальнейшее его решение.

Антикоррупционный аппарат в Сингапуре основывается на следующих принципах:

-меры по истреблению коррупции применяются к обеим сторонам: к взяткодателю и к взяткополучателю;

-ответственность несут за беспрепятственный доступ к коррупции не только на административном и уголовном уровнях, но и на общественном;

-укрепление законодательной базы;

-органы государственной власти должны подчиняться антикоррупционной политике, чтобы поддерживать свой моральный авторитет необходимый для противостояния коррупции;

-наличие государственной гарантии на то, что именно индивидуальные и профессиональные данные личности обеспечивают определяющую роль при назначении должностных лиц;

-повышение заработной платы работникам государственных учреждений, как стимул для устранения коррумпированных действий.

Помимо этого, с июля 1973 г. Министерством финансов Сингапура осуществляется специальная антикоррупционная программа, включающая следующие критерии: [5]

-формирование максимальной прозрачности работы чиновников;

-частая смена чиновников во избежание крепких коррупционных отношений;

-выполнение неожиданных проверок;

-усиление режима конфиденциальности для особо важной информации и предотвращения утечек, которыми впоследствии могут воспользоваться в коррупционных целях;

-рассмотрение новых и продуктивных комплексов антикоррупционных мер.

Антикоррупционная политика в Японии основывается на отсутствии единого нормативного акта, регулирующего коррупционные отношения, но существуют определенные запреты. Например: чиновник одновременно не может быть руководящим лицом в торговой, промышленной и финансовой сферах; также закон не разрешает получать денежную компенсацию за дополнительную работу.

В Японии главной тенденцией по борьбе с коррупцией является кадровая политика. В свою очередь немаловажное значение уделяется повышению заработной платы работникам государственных органов, что влечет за собой не только этические правила служащего, но и административные наказания за их нарушение, что свидетельствует принятие закона 2000 года «Об этике государственных служащих». [7]

Таким образом, отсутствие обширной законодательной базы, не мешает устранению коррупции и эффективной борьбе с ней. [6] Нормы, регулирующие антикоррупционное законодательство, уже вынесены на международный уровень. Нарушение закона влечет за собой наказание не только обеих сторон, но и посредников между ними.

Даже не придавая значения тому, что коррупцию сравнивают с гидрой, уже выявлено множество методов борьбы с ней, чему свидетельствует зарубежный опыт. Не бороться с развитием коррупции, значит одобрять и способствовать развитию пагубных последствий, которые возникают во всех сферах жизни общества. Равнодушие к данной проблеме существует в каждом государстве. Поэтому огромное значение несут в себе сами причины развития коррупции. Исследуя её, как опыт западных стран, можно получить исключительные и эффективные знания по истреблению коррупционной паутин.

Используемые источники

1.Аминов, Д. И. Коррупция как социально-правовой феномен и пути ее преодоления/ Учеб. Пособие/Д.И. Аминов, В.И. Гладких, К.С. Соловьев. - М.: Юрист, 2002.

2.Астанин, В.В. Коррупция и борьба с ней/В.В. Астанин. - М, 2008.

3.Лопатин В.Н. О системном подходе в антикоррупционной политике// Государство и право, 2001, с.31.

4.Максимов, С. В. Коррупция. Закон. Ответственность: учеб, пособие/ С.В. Максимов. - М.: Юр-инфор, 2008.

5. Михеев Р.И., Морозов Н.А. Коррупция в современной Японии и меры борьбы //Коррупция и борьба с ней. -М., 2009, с.233

6. Печёнкин С. В. Коррупция как социальное явление // Молодой ученый. — 2019. — №5. — С. 258-260.

7.Шарыпова Т.Н., Меняйло И.Н. Пути преодоления конфликтных ситуаций в процессе деятельности публичных служащих. Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. №1(28). 2019.

Червоний К.И.

Магистрант 2 курса

Налоговый институт РОСНОУ

Научный руководитель: **Миргородская М.Г.**

доцент, к.э.н.

«ЦИФРОВЫЕ» БАНКИ И НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**Chervony K.I.**2nd year magistrant

ROSNOU Tax institute

Scientific supervisor: **Mirgorodskaya M.G.**

docent, Ph.D.

DIGITAL BANKS AND FINTECH COMPANIES: BUSINESS-MODELS, REVENUE AND TAXATION QUESTIONS**Аннотация:**

Данная статья посвящена вопросам и практикам налогообложения современных типов организаций, оказывающих финансовые услуги – «цифровых» банков и небанковских финансовых организаций (НБФО). Уделено внимание новым бизнес-моделям и их эффективности, вопросам налогообложения НБФО и их способам решения в РФ и за рубежом. Описаны варианты использования налоговых инструментов и их возможное влияние на развитие экономики.

Abstract:

This article is about digital banks and fintech company's taxation nuances and practices. The importance of new business-models is highlighted in the article. The different examples of Russian and abroad lawsuits show the complexity of new taxation approaches. The influence on country economy and GDP increase is proven by the example from growing markets.

Ключевые слова: «цифровой» банк, небанковская финансовая организация, налог, программа лояльности.

Keywords: digital bank, fintech company, tax, loyalty program.

В настоящее время модель «традиционных» банков становится малоэффективной: клиенты – физические и юридические лица переходят в «цифровой мир», используя различные гаджеты для различных видов коммуникации. Банковские процессы, ранее ограниченные по времени, такие как открытие расчётного счёта, банковский день – становятся помехой для привлечения клиентов.

[1] Всё острее для банков встаёт вопрос моментальных транзакций и круглосуточного обслуживания, в связи с чем Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) разрабатывает и уже использует различные системы быстрых переводов, такие как Банковские Электронные Срочные Платежи (БЭСП), а системы Дистанционного Банковского Обслуживания (ДБО) предоставляют услуги 24*7. Как правило, сложности перехода на «цифровое» обслуживание обусловлены законодательной базой. Например, для открытия расчётного счёта банк должен провести идентификацию клиента (Указание ЦБ РФ от 14.11.2016 г. №4189-У; 115-ФЗ). Чтобы обеспечить моментальный доступ к счёту, банки предлагают сервисы резервирования счёта, использование усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП), требующей идентификации клиента для её получения.

Все эти и другие способы «цифровизации» зачастую слишком затратны. Поэтому в банковском секторе возникают новые игроки – «цифровые» банки, не имеющие физических офисов (что также позволит не платить земельный или имущественный налог). Кроме «цифровых» банков появляются небанковские организации, оказывающие услуги, схожие с банковскими. Традиционный банкинг не выдерживает никакой конкуренции с новыми бизнес-моделями.

Эффективность новых бизнес-моделей

Цифровой банкинг. Япония

[2] Японский SoftBank выпустил приложение PayPay, фактически являющееся надстройкой над услугой расчётного счёта с комплексной программой лояльности. Опубликовано в октябре 2018 г., PayPay, показало 46-кратный рост клиентской базы за 4 недели уже к 02.12.2018 г. Суть программы проста: всем пользователям приложения предоставляется промо-кэшбэк до 20%. Также, в одном случае из 40, у пользователя есть шанс полного возмещения платежа вплоть до 100 000 ¥ (что составляет порядка 900 \$). В приложении есть сканер QR-кода, позволяющий упростить весь процесс покупки до буквально одного действия со смартфоном.

Активные пользователи за неделю, PayPay, Япония

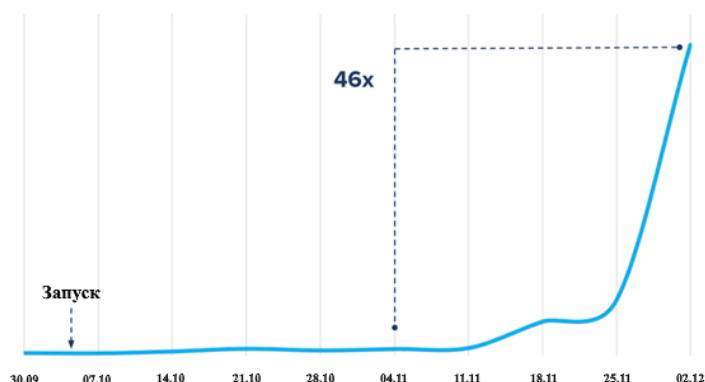


Рис. 1. Рост клиентской базы PayPay за сентябрь-ноябрь 2018 г.

Невероятный с точки зрения обычного бизнеса, рост клиентской базы у цифрового продукта привлёк повсеместное внимание. Сервис ПлатиQR, приобретён Сбербанком в 2019 г. и интегрирован в экосистему услуг для клиентов. Сканер различных типов кодов используется в банковском обслуживании более 20 лет (в РФ это технологии ViPrint и др., работающие через сканер кода), однако именно цифровые банки и смартфоны являются наиболее эффективными инструментами для такого типа взаимодействия.

Цифровой банкинг. США

[3] Одна из крупнейших мировых сетей кофеен, Starbucks, запустила свою систему лояльности на мобильном приложении. Клиенты приложения получают скидки и оплачивают напитки, делают предварительные заказы. В 2018 г. клиентская база сервиса достигла 15 млн. активных пользователей. Общая сумма расходов на лояльность участников программы лояльности составляет около 40% от продаж, осуществляемых компанией в США, в то время как мобильные заказы и оплата в сети, позволяющие пользователям приобретать свои товары по пути в магазин, составляют 13% транзакций, с позитивным трендом роста. Квартальный доход превысил 6 млрд. долл.

Ранее Starbucks объединилась с американским финансовым учреждением Chase для запуска карты предоплаты Visa Rewards Visa Starbucks, которая является первой предоплаченной или дебетовой картой общего назначения, позволяющей потребителю зарабатывать баллы за покупки за пределами своих магазинов.

Карта интегрирована непосредственно в программу вознаграждений компании, и пользователи автоматически получают преимущества, которые можно использовать в пунктах Starbucks. Налоговая составляющая при этом ложится не на компанию, а на банк, хотя банк выполняет лишь услуги эмитента карт.

Налог с банка или налог с финтех-компаний? Платить или не платить?

Приведённые выше примеры показывают, что некоторые банковские и небанковские организации могут весь дееспособный, являющийся банковской по своей сути. Однако, безапелляционно облагать такую деятельность налогами, идентичными налогом для «традиционных» банков, некорректно. В РФ подобные вопросы решаются достаточно комплексно: обычно участие в подобных программах не приводит к обязанности уплаты НДС и НДФЛ сторонами, с налогом на прибыль бывает двоякая ситуация. Спорные ситуации в случае НБФО являются обычными и за рубежом.

Спор ФНС и «Малины»

[4] В споре ФНС и компании «Лоялти Партнерс Восток» (владельца программы «Малина» - одной из популярных программ лояльности в РФ, стороны прошли несколько инстанций и пришли к мировому соглашению, утверждённому ВАС РФ.

Согласно соглашению, компания признала правомерной позицию проверяющих относительно учета для целей налогообложения сумм предоплаты за поощрительные товары. По мнению налоговиков, денежные средства, перечисленные компаниями-партнёрами в рамках программы лояльности ее организатору, являются оплатой услуг, направленных на привлечение и удержание клиентов. В связи с чем данные суммы являются прибылью и подлежат обложению соответствующим налогом.

Стороны также пришли к решению что поскольку передача организатором программы поощрительных товаров носит возмездный характер и осуществляется им в целях оказания компаниям-партнёрам услуг по привлечению и удержанию потребителей, получение указанных товаров покупателями не приводит к возникновению у них обязанности по исчислению и уплате НДФЛ. Также налоговая инспекция и компания пришли к обоюдному согласию относительно пеней: на сумму доначисленного налога на прибыль пени не будут

начисляться за период с даты принятия налоговой инспекцией спорного решения до даты утверждения ВАС РФ мирового соглашения.

Square

[5] Финтех-компания Square, предоставляющая платёжные сервисы для предприятий малого и среднего бизнеса, судится продолжительное время с городом Сан-Франциско, по причине несогласия с подходом в налогообложении по отношению к компании. Налоговые власти требуют уплаты налогов с компаний, причисляя её к финансовым организациям, в то время как владелец считает, что корректнее считать Square ИТ-компанией. Сан-Франциско взимает с компаний, оказывающих финансовые услуги, налоговую ставку от 0,40% до 0,56% от их валовой выручки. Технологические компании платят от 0,13% до 0,48%.

Процесс длится с 2017 г. В своем иске Square также заявила, что Сан-Франциско неверно трактует валовые поступления компании, поскольку доход включает в себя деньги, которые компания не может сохранить. Square получает 2,75% от большинства платежей по кредитным картам от своих клиентов, но, по словам компании, только 1% остаётся компании, а остальное уходит банкам-эмитентам и процессингам карт.

Позиция Минфина РФ по налогообложению программ лояльности

Для привлечения потребителей банки и компании без банковской лицензии разрабатывают программы лояльности. [6] На примере одной из таких программ Минфин России в письме от 05.02.2013 № 03-03-06/1/2421 попытался разобраться с налогообложением сумм, полученных в ходе взаиморасчетов между ее участниками.

В письме рассмотрена следующая ситуация. Компания разработала программу лояльности. Суть ее заключается в следующем: между компанией и банком заключен договор. Банк-партнёр выпускает для клиентов компании банковские карты. Держатели этих карт (физические лица) и являются участниками программы лояльности. При совершении ими покупок с использованием такой карты им начисляются баллы. Банк оплачивает компании начисленные баллы, при накоплении определенного количества баллов держатель карты имеет право на получение скидки при приобретении услуг компании. Учёт баллов, управление программой лояльности и начислением баллов осуществляет компания. Величина скидки и стоимостный эквивалент списанных баллов не совпадают

Возникает два вопроса. Первый — каким образом учитываются суммы, полученные от банка в оплату баллов при расчете налога на прибыль? Второй — следует ли удержать с них НДФЛ?

НДФЛ

При определении налоговой базы по НДФЛ учитываются все доходы физлица (п. 1 ст. 210 НК

РФ). При этом под доходом понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить (ст. 41 НК РФ). Оплата банком начисленных баллов не приводит к образованию экономической выгоды у физлица. Ведь данная оплата представляет собой взаимные расчеты в рамках договорных отношений между банком и компанией. Таким образом, удерживать с этих сумм НДФЛ не нужно.

Налог на прибыль

В отношении первого вопроса специалисты Минфина России отметили, что при расчете налога на прибыль доходы подразделяются на полученные от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) и внереализационные доходы (ст. 248 НК РФ), а также привели определение, что понимается под реализацией для целей налогообложения (ст. 39 НК РФ). Если обратиться к упомянутому выше письму Минфина России от 19.04.2012 № 03-04-08/0-78, то в нем сказано следующее: «Начисляемые за пользование услугами банка бонусные баллы... можно рассматривать как авансовую оплату физическим лицом стоимости товаров (работ, услуг), имущественных прав». Отсюда следует, что авансовые суммы являются предварительной оплатой услуг компании-владельца системы лояльности, которые будут в будущем приобретаться держателем карты и не облагаются налогом на прибыль (подп. 1 п. 1 ст. 251 НК РФ).

Если же клиент не воспользовался услугами компании, и срок действия баллов истёк, их стоимость может быть учтена как кредиторская задолженность и списана в связи с истечением срока исполнения обязательства (п. 18 ст. 250 НК РФ). Если срок действия баллов в условиях программы лояльности не указан, действует общий срок исковой давности — три года с момента получения аванса (ст. 196 ГК РФ).

Опасно ли снижение налогов и сборов с временных НБФО?

Важно понимать цель налогообложения. Согласно С.Ю. Витте, «налоги – принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития». Зачастую снижение налогов в той или иной сфере экономики может увеличить благосостояние страны больше, чем увеличение.

[7] Исследование, проведённое на основе долгосрочных отношений между развитием небанковских финансовых организаций (НБФО) и экономическим ростом в Египте, Нигерии и Южной Африке - трех крупнейших экономиках Африки, сравнивает рост ВВП и активов НБФО в период 1971-2013 гг.

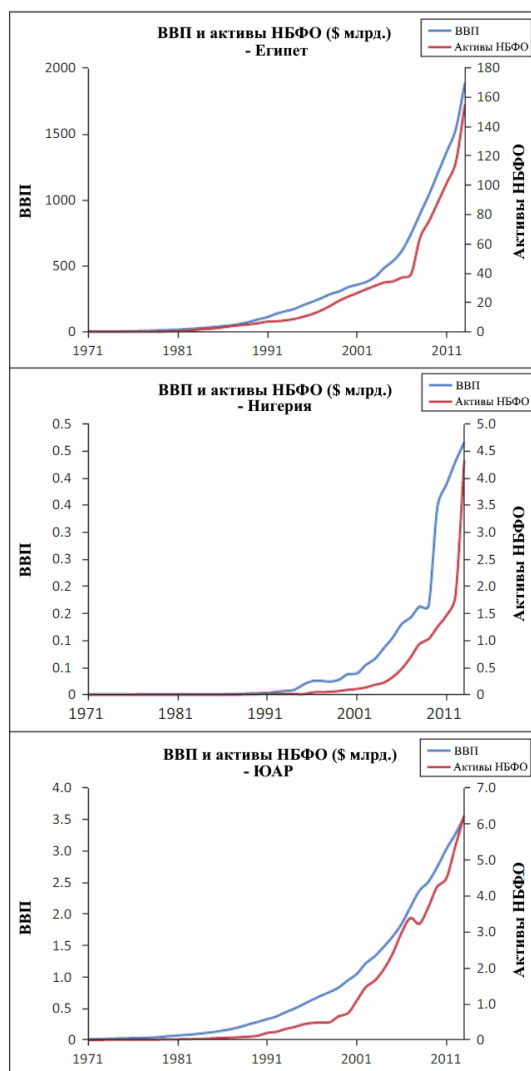


Рис. 2. Рост ВВП и активов НБФО в крупнейших экономиках Африки за период 1971-2013 гг.

Результаты исследования можно резюмировать следующим образом: полученные данные однозначно показывают прямую связь между развитием НБФО и экономическим ростом крупнейших африканских экономик. В результате исследования установлено, что страны с относительно более развитыми финансовыми системами демонстрируют свидетельства долгосрочной взаимосвязи между развитием НБФО и экономическим ростом. Ожидается, что хорошо развитые НБФО мобилизуют сбережения и обеспечивают механизмы управления рисками и эффективного распределения капитала, тем самым способствуя экономическому росту.

Налоги для финтеха

В банковском секторе появляются новые игроки – финтех-компании и «цифровые» банки. У них нет таких налогов как имущественный или земельный (или он минимизирован), так как наличие физических офисов не является обязательным. Страховые взносы снижены ввиду автоматизации процессов.

Налоги на прибыль и НДС являются предметом дискуссий между компаниями и налоговыми

органами, и из-за новизны процессов здесь можно отметить либо паритет с «традиционными» банками, либо потенциал для снижения налогового бремени.

Согласно статье 149 НК РФ, банки обладают правом на освобождение от уплаты НДС. Банкам предоставляется возможность применения способа входного НДС, не предусмотренного для иных налогоплательщиков. Отдельно статья 149 НК РФ устанавливает банковские операции, не подлежащие налогообложению НДС и на осуществление которых необходима лицензия Центробанка. Здесь НБФО могут выбирать, в зависимости от того, что более выгодно – нужно ли им получать такую лицензию, либо достаточно партнерства с лицензированным банком.

[8] Инкассация, как банковский сервис, представляет собой исключение и подлежит обложению НДС, так как перевозка денег обладает реальной стоимостью, являющейся объектом налогообложения по НДС. Однако и здесь есть возможность снижения налогового бремени – например, в случае сервиса «Самоинкассация», продвигаемого Сбербанком и другими банками, внесение средств на

расчётный счёт клиента проводится самим клиентом, и, следовательно, перевозки непосредственно инкассируемых денег не происходит.

Вывод

На сегодняшний день ни Российские, ни иностранные налоговые органы не сформировали финальную позицию по налогообложению новых видов компаний, оказывающих финансовые услуги. Вместе с тем стоит отметить общую лояльность налоговых инспекций по отношению НБФО.

Также большое значение имеет тот факт, что финтех-компаниями и стартапы, предоставляющие современные банковские сервисы, положительно влияют на развитие экономики страны.

Учитывая такую ярко выраженную связь между ВВП стран и НБФО, благоприятное налогообложение небанковских организаций видится целесообразным для тех самых «высших целей государственного общежития», упоминаемых С.Ю. Витте, а также для наполнения федерального и региональных бюджетов: чем крупнее экономика, тем больше налогов и сборов с неё можно получить без увеличения налоговых ставок.

Использованные источники:

1. Пресс-релиз Центрального Банка РФ (о БЭСП). // ЦБ РФ, 19.07.2007 г.

[Электронный ресурс]
http://www.cbr.ru/press/PR/?file=070719_1613161.htm.

2. Годовой анализ рынка мобильных решений «The state of mobile 2019». // Аналитическое агентство AppAnnie. [Электронный ресурс] <https://www.appannie.com/en/insights/market-data/the-state-of-mobile-2019/> (дата обращения 15.01.2019 г.).

3. Starbucks reports jump in sales and loyalty programme members. // Essential Retail, 27.07.2018 г.

[Электронный ресурс] <https://www.essentialretail.com/news/starbucks-sales-and-loyalty/> (дата обращения 15.01.2019 г.).

4. Программа лояльности. Налоговые риски. // Журнал «Актуальная бухгалтерия», изд-во «Гарант-пресс», выпуск 2/2013. [Электронный ресурс] <http://www.garant.ru/company/garant-press/ab/448444/4/>

5. Square Wants to Be a Bank But Doesn't Want to Be Taxed Like One. // Wall Street Journal, 12.09.2019 г. [Электронный ресурс] <https://www.wsj.com/articles/square-wants-to-be-a-bank-but-doesnt-want-to-be-taxed-like-one-11568288012> (дата обращения 16.12.2019 г.).

6. Налогообложение в рамках программы лояльности. // Журнал «ЭЖ-Бухгалтер», №07 (9473), 2013 г. [Электронный ресурс] <https://www.eg-online.ru/article/203518/>

7. Non-bank financial institutions and economic growth: Evidence from Africa's three largest economies. // South African Journal of Economic and Management Sciences (SAJEMS), 05.2017. [Электронный ресурс] https://www.researchgate.net/publication/316937827_Non-bank_financial_institutions_and_economic_growth_Evidence_from_Africa's_three_largest_economies (дата обращения 15.01.2019 г.).

8. Попов К.И., Харчук М.В. Особенности налогообложения банков в Российской Федерации // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2(42). [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2\(42\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(42).pdf) (дата обращения: 16.12.2019)

Colloquium-journal №27(51), 2019

Część 8

(Warszawa, Polska)

ISSN 2520-6990

ISSN 2520-2480

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku angielskim, polskim i rosyjskim.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Wszystkie artykuły są recenzowane

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej dziennika.

Wysyłając artykuł do redakcji, Autor potwierdza jego wyjątkowość i bierze na siebie pełną odpowiedzialność za ewentualne konsekwencje za naruszenie praw autorskich
Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - **Paweł Nowak**
Ewa Kowalczyk

Rada naukowa

- **Dorota Dobija** - profesor i rachunkowości i zarządzania na uniwersytecie Koźmińskiego
- **Jemielniak Dariusz** - profesor dyrektor centrum naukowo-badawczego w zakresie organizacji i miejsc pracy, kierownik katedry zarządzania Międzynarodowego w Ku.
- **Mateusz Jabłoński** - politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki.
- **Henryka Danuta Stryczewska** – profesor, dziekan wydziału elektrotechniki i informatyki Politechniki Lubelskiej.
- **Bulakh Iryna Valerievna** - profesor nadzwyczajny w katedrze projektowania środowiska architektonicznego, Kijowski narodowy Uniwersytet budownictwa i architektury.
- **Leontiev Rudolf Georgievich** - doktor nauk ekonomicznych, profesor wyższej komisji atestacyjnej, główny naukowiec federalnego centrum badawczego chabarowska, dalekowschodni oddział rosyjskiej akademii nauk
- **Serebrennikova Anna Valerievna** - doktor prawa, profesor wydziału prawa karnego i kryminologii uniwersytetu Moskiewskiego M.V. Lomonosova, Rosja
- **Skopa Vitaliy Aleksandrovich** - doktor nauk historycznych, kierownik katedry filozofii i kulturoznawstwa
- **Pogrebnaya Yana Vsevolodovna** - doktor filologii, profesor nadzwyczajny, stawropolski państwowy Instytut pedagogiczny
- **Fanil Timeryanowicz Kuzbekov** - kandydat nauk historycznych, doktor nauk filologicznych. profesor, wydział Dziennikarstwa, Bashgosuniversitet
- **Kanivets Alexander Vasilievich** - kandydat nauk technicznych, docent wydziału dyscypliny inżynierii ogólnej wydziału inżynierii i technologii państwowej akademii rolniczej w Połtawie
- **Yavorska-Vitkovska Monika** - doktor edukacji, szkoła Kuyavsky-Pomorsk w bidgoszczu, dziekan nauk o filozofii i biologii; doktor edukacji, profesor
- **Chernyak Lev Pavlovich** - doktor nauk technicznych, profesor, katedra technologii chemicznej materiałów kompozytowych narodowy uniwersytet techniczny ukraiны „Politechnika w Kijowie”
- **Vorona-Slivinskaya Lyubov Grigoryevna** - doktor nauk ekonomicznych, profesor, St. Petersburg University of Management Technologia i ekonomia
- **Voskresenskaya Elena Vladimirovna** doktor prawa, kierownik Katedry Prawa Cywilnego i Ochrony Własności Intelektualnej w dziedzinie techniki, Politechnika im. Piotra Wielkiego w Sankt Petersburgu

«Colloquium-journal»

Wydrukowano w «Chocimska 24, 00-001 Warszawa, Poland»

E-mail: info@colloquium-journal.org

<http://www.colloquium-journal.org/>