

Юго-Западный государственный университет, (Россия)

Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет,
(Украина)

Московский государственный машиностроительный университет (Россия)

Сумский государственный университет (Украина)

Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова
(Казахстан)

Каршинский государственный университет (Узбекистан)

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця (Украина)

ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО: Взгляд молодых ученых

Сборник научных статей
5-й Международной
молодежной научной конференции
10-11 ноября 2016 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 3-х томах

Гуманитарные науки

Юриспруденция.

Лингвистика и филология

Международные отношения и внешнеэкономическая деятельность

Медицина. Биомедицинские технологии

Информационно-телекоммуникационные системы,

технологии и электроника

Технологии продуктов питания

Курск 2016

УДК 338: 316:34

ББК 65+60+67

П48 МЛ-17

Председатель оргкомитета - Емельянов Сергей Геннадьевич, д.т.н.,
профессор, ректор Юго-Западного государственного университета

Члены оргкомитета:

Ивахненко Александр Геннадьевич, д.т.н., профессор кафедры
«Управление качеством, метрологии и сертификации», ЮЗГУ.

Сторублев Максим Леонидович, к.т.н., доцент кафедры
«Управление качеством, метрологии и сертификации», ЮЗГУ.

Винокуров Олег Витальевич, к.т.н., доцент кафедры
«Автотранспортные системы и процессы», ЮЗГУ, г. Курск.

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент кафедры
«Машиностроительные технологии и оборудование» ЮЗГУ.

Латыпов Рашид Абдулхакович, д-р техн. наук, проф., МПИ

Walery Okulicz-Kozaryn, doktor hab., MBA, profesor Instytutu
Administracji, Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska

Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2016: сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции (10-11 ноября 2016 года), в 3-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск: ЗАО Университетская книга, 2016, 452 с.

ISBN 978-5-9909299-0-6

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных молодых ученых. Излагается теория, методология и практика научных исследований. Для научных работников, специалистов, преподавателей, аспирантов, студентов.

Материалы в сборнике публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-9909299-0-6

УДК 338: 316:34

ББК 65+60+67

© Юго-Западный государственный
университет, 2016

© ЗАО «Университетская книга», 2016

© Авторы статей, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	9
АГАРКОВА В.Э. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	14
АГЕЕВА Д.О. КОРПОРАЦИИ НА РЫНКЕ РЕАЛЬНЫХ И ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	16
АКИМОВА Н.Б. ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЛЕНИНОГОРСК	19
АПРЕЛОВ Е.А. ЛОКАЛЬНЫЙ КОМПРОМИСС КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОМПЛЕКСНОЙ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ КОМПАНИИ.....	21
БАИМОВА В.С., КОВШОВА Т.П. К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ БАНКА.....	24
БАЙТОВА К.А. К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	29
БАЛТАБАЕВА А.М., КОВШОВА Т.П. КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БАНКА.....	33
БАРАНОВ А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.....	37
БАРАНОВА А.Ю. ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	41
БЕЛОВОЛОВА М.В., ТОМИЛИНА Е.П. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ.....	44
БИЛАЛОВА Л.Н., ПОЛЮШКО Ю.Н. СОСТОЯНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЛЕНИНОГОРСКА	47
БИСУЛТАНОВ Р.Р. К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА	49
БИСУЛТАНОВ Р.Р. О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА	53
БРУСИЛОВА И.С., БОТНАРЬ С.Ю., ФЕДОТОВА Г.В. ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И МИРА.....	57
БУНИНА О.В. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	60
БУРКОВСКИЙ П.В., БОЧКОВА Т.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ).....	66
БУРЛАКОВА А.К., ТОМИЛИНА Е.П. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ МИНИСТЕРСТВОМ ФИНАНСОВ РФ	71
ВАРИНОВА А.С., МИХАЙЛОВА С.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА АЛМАЗНОЕ СЫРЬЕ И ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ	75
ВЕСЕЛОВСКАЯ К.В., ВИХАРЕВА Е.В. ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ	79
ГАБДРАФИКОВА Г.З., ПОЛЮШКО Ю.Н. БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ ПРИЧИНЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ.....	81
ГАКЕЛЬБЕРГ Т.Б. ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АО «НУРБАНК».....	83

ГАКЕЛЬБЕРГ Т.Б. К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	87
ГАЛИЕВА Ф.М., ПОЛЮШКО Ю.Н. КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ: ПРИОРИТЕТЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ.....	91
ГИМАЕВ Р.Т., РЕШЕТНИКОВ А.И. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ АЛМАЗНОЙ ОТРАСЛИ	93
ГОМОНОВА Д.Н. БАНКОВСКИЕ КОРПОРАЦИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.....	97
ГОРДИЕНКО Д.А. ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	100
ГРИЦАНЧУК А.Р., ДРАНИШНИКОВА В.В. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	104
ДОЛГОВА Т.А., КУЛИКОВА Е.А. БЮДЖЕТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА	111
ДОНЧЕНКО Т.С., ГЛОТОВА И.И. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	113
ДЮСЕМБИНА А.М. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	117
ДЮСЕМБИНА А.М. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА.....	122
ЕВТЮХОВА В.А., КИРЬЯНЕНКО А.Н. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТОЧКИ РОСТА	126
ЖИЖКО К.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО ПЛАНА	130
ЗАЙЦЕВА И.Е., РЕШЕТНИКОВА Т.В. ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ.....	133
ЗАКИЕВА Д.Н. АНАЛИЗ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ РАБОТНИКОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	135
ЗАПОЛЬСКИХ Д.А., ФРОЛОВА А.А. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	137
ЗАТОЛОКИНА Р.М., ВОДЯНИЦКАЯ Е.В. ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И РИСКИ ИМ ПРИСУЩЕ	141
ИБРАГИМОВ Р.Ю. ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИИ ЗАТРАТ И ЦЕНЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....	143
ИВАНОВА А.В., РЕШЕТНИКОВА Т.В. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, РОЛЬ, ВОЗМОЖНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	146
ИВАНОВА Э.А. CRM-СИСТЕМЫ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АДИДАС» В Г. ХАБАРОВСК	149
КАГЕРМАНОВ М.Х., РЯБОВА М.С. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	151
КАРЕВА Н.И., РЕШЕТНИКОВ А.И. АКЦИИ ВТОРОГО И ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	154
КАРМАНОВА О.О., РЕШЕТНИКОВ А.И. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ	158

КИСИНА Ю.В., ФОКИНА О.М. ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	161
КИСИНА Ю.В. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА	168
КЛЕМАШЕВА Е.И. К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	174
КЛИМЕНКО А.В., ГЯУРГИЕВ А.М. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	177
КОВАЛЕНКО О.В., ДРАНИШНИКОВА В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УГОЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ В СРЕДНЕСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ	181
КОЛОМИЕЦ А.С., ПИВОВАРОВА М.А. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	184
КОРОЛЁВ А.Т. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ	188
КРАСИЛОВ С.Ю., РЯБОВА М.С. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	191
КРЮЧКОВА А.Ю., НОВИКОВА А.В. СОСТАВЛЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	195
КРЮЧКОВА А.Ю., НОВИКОВА А.В. КЛАССИФИКАЦИЯ И РЕКЛАССИФИКАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ И СТАТЕЙ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ	199
КУДИНОВА А.В. МЕТОДЫ СПИСАНИЯ МПЗ В ПРОИЗВОДСТВО	202
КУЗЬМИНА А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО	205
КУЗЬМИНА А.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО (IAS) 1 «ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ» И ПБУ 4/99 «БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»	209
КУЗЬМИЧЕВА В.В., ПОЛЮШКО Ю.Н. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	213
ЛАТЫПОВ Р.Н., ПОЛЮШКО Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ	214
ЛЕБЕДЕВА С.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА СТРАТЕГИИ ПРИ ОКАЗАНИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ	216
ЛЕБЕДЕВА С.Ю. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА И МЕТОДИКА ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ	218
ЛЕМЕЩЕНКО И.В. РАЗВИТИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	220
ЛЫТКИНА А.Ю., ПАСТУХОВА К.И. ФОРМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	223
МАСЛОВА А.С. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	227
МЕЖЕКОВА К.Ю., РЕШЕТНИКОВА Т.В. РОССИЙСКИЙ МЕГАРЕГУЛЯТОР РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ	230
МИДЦЕВА М.В. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ	233

МИРОНОВ Д.Л., ФРОЛОВА А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА	236
МИХАЙЛОВ В.А., РОДИОНОВА И.Н. ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	240
МИХАЙЛОВА О.В., ИГНАТОВ Д.А. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СНИЖЕНИЮ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ РФ	243
МИХАЙЛОВА О.В., ИГНАТОВА А.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	247
МИШКИНА Е.О. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В КАЗАХСТАНЕ	250
МОКИНА Л.С. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ	254
НАПРАСНИКОВА М.А. АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРЕДОБРАБОТКИ ДАННЫХ ИЗ TWITTER ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ DATA MINING	258
НЕЛЮБИНА Ю.С., КУРЧЕЕВА Г.И. СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ	262
НЕСТЕРОВ Г.В. ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК	265
НИЗАМОВ И.З. НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	268
НОВИКОВА А.В., НОВИКОВА А.В. ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	272
НОВИКОВА А.В., НОВИКОВА А.В. СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ СОГЛАСНО МСФО	276
НУРЖАНОВА М.С., КОВШОВА Т.П. КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ФУНКЦИИ БАНКА, СОПРЯЖЕННОЙ С РИСКОМ	280
ОВЧИННИКОВА А.Ю. РОЛЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	285
ОГАННИСЯН М.А. СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	288
ОЗОРНИНА К.Е. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	292
ОМАРБАЕВ С.С. К ВОПРОСУ О КАДРОВОМ СОСТАВЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	296
ОМАРБАЕВ С.С. К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА». 300	
ОСТРОУХОВА Н.С., ШУЛЕПИНА С.А. РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	304
ПАВЛОВА А.Ю. АНАЛИЗ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В СТРАТЕГИЯХ РЕГИОНОВ	308
ПАСТУХОВА К.И., ЛЫТКИНА А.Ю. ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ	310
ПОДУГОЛЬНИКОВА М.О., ФЕДОТОВА Г.В. ВЗАИМОСВЯЗЬ ИМИДЖА РЕГИОНА И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	314

ПОПОВ Н.А., ТРОЯН А.С., ГАНЕНКОВА А.А., ЧУЙКОВ О.Е. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЭК В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ).....	319
ПРОЗОРОВА Т.О. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АГРОСТРАХОВАНИЯ.....	321
ПРОТЧЕНКО О.С., ТАТУЙКО Н.А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	326
РАХМАНОВА А.В., ПОЛЮШКО Ю.Н. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	329
РОЖКОВА О.С. СБЛИЖЕНИЕ МСФО И РСБУ	332
РОЖКОВА О.С. ТЕХНИЧЕСКИЕ И КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ НА МСФО	335
РЫЖКОВА О.В. CRM – ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ	338
РЯБИНИНА Т.С. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА УЧЕТА В РОССИИ НА МСФО	341
САКАЕВА Л.Г., ПОЛЮШКО Ю.Н. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ-ЕЕ ЗВЕНЬЯ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ	345
САЛИМОВ Р.Р., ПОЛЮШКО Ю.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	347
САМОЦВЕТОВА Т.С., ХАНЧЕНКОВ Н.С. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	348
САФИУЛЛИНА З.А., ПОЛЮШКО Ю.Н. ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....	351
САХАПОВ Ф.А., ПОЛЮШКО Ю.Н. ВАЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И СТРАНЫ В ЦЕЛОМ	353
СЕРДЮКОВА А.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ПОЛЮСОВ АГРОИНДУСТРИАЛЬНОГО РОСТА С УЧЕТОМ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ТЕРРИТОРИИ	355
СИБАГАТОВА Е.Р. ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.....	358
СОЛОВЬЕВА Ю.С. КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	363
СТЕПАНОВА Н.И., ПОЛЮШКО Ю.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	366
СЫТЫХ М.С., ЕРМУШКО Ж.А. О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПЕРИОД КРИЗИСА.....	368
ТЕРЕХОВА А.Н., ХАРИТОНОВА Н.А. РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЗАТО Г. ЖЕЛЕЗНОГОРСК	372
ТЕРЕХОВА А.Н. МОНОПОЛИЗАЦИЯ В РЖД.....	376
ТОКМАКОВА А.Х., КУЛИКОВА Е.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	378
ТРИФОНОВА Д.А., КАДОЧНИКОВА В.П. МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	382

ТРОФИМОВ Е.И. ИЗУЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	386
УВАРОВА А.А., БИТКОВА Л.А. ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТА КАРШЕРИНГА В РОССИИ.....	390
УШАКОВ А.Е. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИН В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	394
ФАГУЦИСТ И.А., НОВИКОВА А.В. СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО	397
ФАГУЦИСТ И.А., НОВИКОВА А.В. УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ СОГЛАСНО МСФО (IAS) 2 «ЗАПАСЫ».....	402
ФАХРУТДИНОВА А.И., ПОЛЮШКО Ю.Н. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	406
ФООТ Ю.В. К ВОПРОСУ О ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В БАНКОВСКУЮ ПРАКТИКУ	410
ФУРСОВА А.П. ПРАВИЛА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВЫПИСКИ БАНКА	414
ХВОРЫХ О.А. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ НА РЫНКЕ IPO	417
ЦЫГАНКОВ Р.Е., КОВШОВА Т.П. К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ КРЕДИТОВ БАНКА.....	420
ШАПИАШВИЛИ Г.Р., ВОРОТИЛОВА О.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА	425
ШВЕЦОВ Я.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В УСЛОВИЯХ КРАТКОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	427
ШКАТОВА К.В., ПОЛЮШКО Ю.Н. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	431
ШЛЕЕНКО А.В., БАСОВА Д.А. ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ	434
ШУБИНА А.В., ОЦЕБРИК К.В. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА СТРАНЫ	437
ЩАЕВА У.В. ПРЕГРАДЫ К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	441
ЩЕРБАКОВА В.И., ХАРЛАМОВА Е.Е. ФИНАНСОВЫЙ КЛАСТЕР: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ.....	444
ЮКЛЯЕВСКИХ Ю.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	452

Введение

XXI век ознаменован развитием общества, способного думать и жить иначе. По авторитетным суждениям, в это время перемен приходится рассчитывать на поколение людей, родившихся с 1982 по 1995 гг. Они-то и станут теми, кто начнет новую эпоху возрождения.

Будущее за молодежью! Они адаптивны и креативны, талантливы и успешны, умеют мыслить нестандартно, могут быстро принимать решения в условиях динамичной внешней среды, способны генерировать идеи, воплощающиеся в инновации. Огромный творческий потенциал не иссякаем в молодых людях, которые готовы реализовывать самые нестандартные задачи, мобилизуя все усилия на достижения целей и задач, которые ставит перед нами современное общество. Нет сомнений в том, что взгляды молодых ученых особенно ценны. Реализация продуктивных идей талантливой молодежи может послужить толчком к инновационному прорыву и даже смене пятого технологического уклада.

Юго-Западный государственный университет – лидер в подготовке высококвалифицированных профессионалов своего дела, кузница молодых кадров, формирующий гармонично развитые личности, обладающих высокими профессиональными и социокультурными компетенциями для высокотехнологичного государства. Делая ставку на молодежь и осознавая важность их поддержки, вуз стал дискуссионной площадкой в рамках проведения **5 Международной молодежной научной конференции «ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО: Взгляд молодых ученых» 10-11 ноября 2016 года.** Целью конференции является активизация и вовлечение молодежи в научные, производственные, политические и социально-экономические процессы, продвижение молодежных инноваций и общественное признание достижений молодых исследователей на национальном и мировом уровне, ознакомление с имеющимся опытом научных разработок по следующим направлениям:

1. Экономика.
2. Гуманитарные науки (философия, социология и психология, история и культурология).
3. Юриспруденция.
4. Лингвистика и филология (русский и иностранные языки).
5. Международные отношения и внешнеэкономическая деятельность.
6. Биомедицинские технологии.
7. Информационно-телекоммуникационные системы, технологии и электроника.
8. Технологии продуктов питания.
9. Строительство. Градостроительство и архитектура.
10. Безопасность жизнедеятельности и охрана окружающей среды.
11. Фундаментальные и прикладные исследования в области физики, химии, математики, механики.

12. Прогрессивные технологии и процессы (машиностроительные технологии, материаловедение, автомобильная промышленность, мехатроника)
13. Энергетика и энергосбережение.
14. Нанотехнологии и наноматериалы.
15. Легкая и текстильная промышленность

Актуальность таких исследований молодых ученых и их руководителей предопределила необходимость проведения этой Международной молодежной научной конференции, вызвав всплеск научной активности. Работа конференции позволила создать площадку для обмена мнениями по крайне важным не только для России, но и зарубежных стран вопросам.

Представленные в сборнике публикации отражают обширную географию конференции, обобщая результаты научного творчества российских ученых, аспирантов, студентов и школьников не только из Курска, Ростова-Дона, Самары, Ставрополя, Воронежа, Москвы, Санкт-Петербурга, Москвы и др., но и Казахстана, Белоруссии, Узбекистана, Украины. Аудитории распространения издания представлена известными и перспективными образовательными учреждениями:

Академия строительства и архитектуры ДГТУ, г. Ростов-на-Дону
 Алтайский государственный педагогический университет, г. Барнаул
 Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
 Белгородский юридический институт МВД России имени И.Д. Путилина
 Брянск, Брянский государственный технический университет
 Брянский государственный инженерно-технологический университет
 Брянский государственный технический университет
 Бурятский государственный университет
 Волгоградский государственный технический университет
 Вологодский государственный университет
 Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова
 Воронежский государственный университет
 Воронежский государственный университет инженерных технологий
 Воронежский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
 Дальневосточный федеральный университет, Владивосток
 Донской государственный технический университет, Ростов-на-Дону
 Ивановский государственный политехнический университет
 Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказского федерального университета в г. Пятигорске
 Казанский государственный энергетический университет
 Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
 Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева
 Казахстан, Российский государственный социальный университет, Филиал в г. Петропавловске
 Казахстан, Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
 Кемеровский государственный университет
 Кемеровский ГСХИ

Краснодарский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»
 Красноярский государственный аграрный университет
 Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина, г. Краснодар
 Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
 Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма
 Кубанский государственный университет, г. Краснодар
 Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
 Кузбасский государственный технический университет, г. Кемерово
 Курская государственная сельскохозяйственная академия им. И.И. Иванова
 Курская академия государственной и муниципальной службы
 Курский базовый медицинский колледж
 Курский государственный медицинский университет
 Курский государственный университет
 Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова
 Московская академия экономики и права, Воронеж
 Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана
 Московский гуманитарно-экономический институт
 Набережночелнинский филиал Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова
 Набережночелнинский филиал Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)
 Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ)
 Национальный исследовательский Томский государственный университет
 НИУ МЭИ, г. Смоленск
 ННГУ имени Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород
 Новосибирский государственный технический университет
 Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К.Кортунова ФГБОУ ВО Донской ГАУ
 ОГУ имени И.С. Тургенева
 ОИВТ, г. Омск
 Омская гуманитарная академия
 Омский государственный технический университет
 Омский государственный университет путей сообщения
 Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург
 Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
 Орловский филиал Российской академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
 Орловский юридический институт МВД России имени В.В. Лукьянова
 РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева» (Казахстан)
 РГППУ
 Региональный открытый социальный институт
 Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Орловский филиал
 Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Орел
 Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва
 Российский государственный социальный университет

Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И. М. Губкина
 Россия, Белгородский государственный национальный исследовательский университет
 Россия, г. Липецк, Липецкий государственный технический университет
 Россия, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
 Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
 РЭУ им. Г.В. Плеханова
 Самарский государственный технический университет
 Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
 Саратовский государственный технический университет им. Ю.А.Гагарина
 Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь
 Сербия, Ниш, Высшая техническая школа по профессиональной подготовке
 Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ), г. Омск
 Сибирский государственный индустриальный университет, Новокузнецк
 Сибирский государственный университет геосистем и технологий
 Сибирский федеральный университет
 Сибирский федеральный университет г. Красноярск
 Средняя общеобразовательная школа № 50 имени Юрия Алексеевича Гагарина
 Ставропольский государственный аграрный университет
 Томский государственный архитектурно-строительный университет
 Томский политехнический университет
 Узбекистан, Академический лицей №1 при Самаркандском институте экономики и сервиса
 Узбекистан, Бухарский инженерно-технологический институт
 Узбекистан, Самаркандский государственный архитектурно-строительный институт
 Узбекистан, Ташкент, Национальный институт искусств и дизайна имени Камолидина Бехзода
 Узбекистан, Ташкент, ТаиГИВ
 Узбекистан, Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности
 Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург
 УрГЭУ-СИНХ
 филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске, Россия
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
 Хабаровский государственный университет экономики и права
 Шадринский государственный педагогический университет
 Щигровский филиал ОБПОУ «Курский базовый медицинский колледж»
 Юго-Западный государственный университет, г. Курск
 Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, г. Новочеркасск
 Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)
 Юридический институт Иркутского государственного университета, г. Иркутск

Многие опубликованные положения надежно подкреплены эмпирической базой и их статистической обработкой. В этом смысле они могут рассматриваться как реальные предложения для внедрения в производство и найти практическое применение для решения актуальных проблем. В сборник включены и материалы дискуссионного характера, которые еще нуждаются в дополнительной разработке и апробации на практике.

Выпуск сборника конференции «Поколение будущего» позволит сделать шаг к успеху. Мы верим, что молодежь, участвующая в конференции, способна генерировать идеи, проводить актуальные научные исследования и воплощать свои проекты в жизнь.

Желаем участникам конференции плодотворной работы во благо развития современного общества!

Выражаем надежду, что конференция продолжит работу в следующей году и будет способствовать дальнейшему продуктивному развитию отношений по различным взаимовыгодным направлениям научно-педагогической деятельности.

УДК 330.101

АГАРКОВА ВИКТОРИЯ ЭДУАРДОВНАРоссия, Курск, Юго-Западный государственный университет
agarkova.victoria@mail.ru

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена проблемам кадрового обеспечения промышленного сектора экономики России. Автором дается определение кадрового потенциала, отмечается необходимость интенсивного роста промышленности и ее кадрового обеспечения в современных условиях.

Последние годы характерны большим интересом теории и практики к проблемам кадрового обеспечения секторов экономики России[1]. Сделан целый ряд принципиально новых выводов и предложений. Если еще недавно эти вопросы сводились к улучшению использования трудовых ресурсов, то в настоящее время в основу их решения предлагается положить всю совокупность социально-экономических факторов, человеческие ресурсы (человеческий капитал), выступающих в качестве не только условий научного, экономического, социального и экологического прогресса, но и основой формирования кадрового потенциала[2]. Особенно актуальна на сегодняшний день проблема кадрового обеспечения промышленного сектора. Промышленность России является важнейшей отраслью российской экономики. Её ведущая роль определяется обеспечением всех отраслей экономики орудиями труда и новыми материалами, служит наиболее активным фактором научно-технического прогресса и расширенного воспроизводства в целом[3].

Таблица 1 - Динамика промышленного производства и численности работающих в организациях (в % к предыдущему году)

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промышленное производство	107,3	105	103,4	100,4	101,7	96,6
Численность работающих в промышленных производствах	102,3	103,7	104,7	104,5	104,7	105,8

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики среднегодовое промышленное производство терпит численные изменения; среднегодовая численность занятых в промышленности за последние годы увеличивается (Таблица 1). Промышленное производство в 2015 году (по сравнению с 2010) снизилось на 10,7%, тем временем, как численность ра-

ботающих в организациях за 2015 год (по сравнению с 2010) возросла на 3,6 %.

По данным таблицы 1, можно сделать вывод о том, что изменения в кадровом обеспечении промышленного сектора экономики России характеризуются экстенсивным путём развития экономики. Стоит отметить, что стремлением государства стабилизировать экономику промышленности России, склоняясь к тенденции интенсивного типа экономического роста, на данном этапе не осуществляется.

Основные показатели, характеризующие добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Доля машин, оборудования в общем объеме основных фондов по отраслям экономики

Вид деятельности \ Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых	22,1	21,5	21,6	20,6	20,5	19,6
Обрабатывающие производства	55,2	55	55	54,7	51,9	52,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	30,7	31,6	34,2	35,4	34,6	37,4

Таблица 3 - Численность занятых в России по видам экономической деятельности

Вид деятельности \ Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых	1054	1062	1080	1075	1064	1082
Обрабатывающие производства	10260	10272	10170	10065	9870	9844
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1941	1950	1947	1936	1914	1923

На примере данных о количественном соотношении техники добывающих и обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды и занятых в данных отраслях можно сделать вывод о следовании промышленного сектора экономики России экстенсивному пути развития. Данное утверждение подтверждается незначительными количественными изменениями в числе кадровых составов и увеличением

предприятий на примере конкретных видов экономической деятельности (Таблица 2,3).

Основными факторами экстенсивного роста российской экономики являются излишняя сырьевая направленность, слабое развитие и защищенность расчетно-денежной системы, влияние государственного сектора экономики на развитие страны, коррупция, ограниченная и слабая общая и профессиональная подготовка специалистов, как рабочих профессий, так и специалистов с высшим образованием[4]. На данный момент промышленность и экономика страны в целом крайне шаткие. Данная проблема обусловливается нестабильным политическим положением и многочисленными внутривнутриполитическими и экономическими трудностями. Но стоит отметить, что прилагаются многочисленные усилия для вывода страны из состояния рецессии в состояние стабильности, а вследствие и состояние экономического подъема.

Список литературы

1. Чарочкина Е.Ю. К вопросу о конкурентоспособности предприятий и отраслей в условиях открытой экономики/Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2013. № 2(2). С. 232-235.
2. Чарочкина Е.Ю. Переверзева Н.В. Проблемы состояния и повышения занятости населения в региональной экономике / Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. - 2012. - № 6 (2). - С. 35-39.
3. Каширцева А.Ю., Чарочкина Е.Ю. Социально-экономические факторы формирования эффективной экономики // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. -2015. - № 4(7). - С. 211-213.
4. Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Каширцева А.Ю. Управление инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях хозяйствования // Инновации в науке. – 2013. - №25. – С. 237-243.

УДК 336

АГЕЕВА ДАРЬЯ ОЛЕГОВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
ageeva.do@mail.ru, reshalta@yandex.ru

КОРПОРАЦИИ НА РЫНКЕ РЕАЛЬНЫХ И ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассматриваются реальные и финансовые инвестиции, осуществляемые корпоративным сектором экономики. Рассматривается их роль в развитии бизнеса. Характеризуются возможности финансового рынка с точки зрения вовлечения денежных ресурсов в оборот корпораций.

Деятельность корпораций на рынке реальных и финансовых инвестиций является ключевым моментом в развитии не только бизнеса компании, но и экономики всей страны. Поэтому для управления инвестиционным процессом корпорации необходимо проанализировать и оценить в совокупно-

сти внешние и внутренние факторы, которые могут повлиять на результаты инвестиционной деятельности.

В первую очередь необходимо отметить, что по объектам вложения инвестиции делятся на два типа: реальные и финансовые. Реальные инвестиции – это вложение капитала в воспроизводство основных фондов, в инновационные нематериальные активы и другие объекты инвестирования, непосредственно связанные с осуществлением производственно-коммерческой деятельности предприятия [1]. Финансовые инвестиции – вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги [2].

Основной организационно-правовой формой корпорации является акционерное общество. Его развитие напрямую зависит от использования заемных и привлеченных средств. Финансовые инвестиции выступают основным источником формирования капиталов, которые в дальнейшем используются в реальном производстве. Из этого следует, что эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими и высокое развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций [3].

Однако для инвесторов реальные инвестиции кажутся более привлекательными, так как отличаются более высоким уровнем стабильности и нормы прибыли. Вследствие этого спрос на финансовые инвестиции снижается. В последние годы доля российского фондового рынка в совокупной стоимости российских финансовых активов значительно сократилась. Капитализация российского фондового рынка на конец 2015 года составила 393 млрд. долл. или 29 трлн. руб.. Следует отметить, что в 2007 году данный показатель превышал сумму в 1 трлн. долл. Эти цифры сильно расходятся с целевыми показателями, которые содержатся в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, где в качестве ориентира капитализации выступал уровень в 170 трлн. руб. [4].

В настоящее время фондовый рынок нашей страны по капитализации уступает не только большинству развитых рынков, таких как рынок США и Великобритании, но и фондовым рынкам Китая, Индии, Мексики, Индонезии и Южно-Африканской республики. В 2014-2015гг. на российском рынке произошло значительное снижение биржевого торгового оборота корпоративных облигаций и акций. Оборот корпоративных облигаций в 2014 г. уменьшился на 32% по сравнению с 2013 г. [5]. Что касается рынка акций, то в последние годы диверсификация отраслевой структуры фондового рынка прекратилась. Это привело к потере привлекательности рынка акций как источника инвестиций для российских компаний. Резко упало число первичных и вторичных размещений акций российских компаний, упал их объем. В условиях и так сжавшегося рынка капитала фондовый рынок практически перестал играть роль источника финансирования.

Тем не менее государство заинтересовано в развитии корпораций и их стабильной деятельности, потому как поддержка бизнеса и реализация ин-

вестиционных проектов в различных сферах национальной экономики способствует устойчивости ее развития и дальнейшего прогресса. В России существует большое количество территорий с градообразующими предприятиями и эффективность их хозяйственной деятельности напрямую влияет на социально-экономическое развитие области, в которых они находятся. Такие предприятия (корпорации) не только создают рабочие места для населения, но и являются крупными потребителями таких рынков услуг, как транспорт, связь, энергетика, тем самым развивая деятельность других компаний данной территории. Поэтому государству необходимо контролировать процессы реализации инвестиционных проектов корпораций. Это приведет к минимизации рисков, большей заинтересованности инвесторов и достижению поставленных целей и показателей, а в конечном итоге – положительному росту экономики не только субъекта РФ, но и страны в целом [6].

Представляется, что для корпораций одного инвестора, даже в лице государства, недостаточно для развития и расширения бизнеса. Компании нуждаются в частных инвесторах, которые будут вкладывать свои свободные денежные средства в реальные и финансовые инвестиции. Однако, лишь малая доля граждан, имеющих возможность инвестировать, приходят на фондовый рынок. На Московской бирже число открытых счетов для частных инвесторов составляет около 1 млн. человек, число активных инвесторов (совершающих операции хотя бы раз в год) составляло 65 тыс. человек. Причем в последние годы их число почти не растет [7].

Для более интенсивного развития инвестирования со стороны частных инвесторов необходимо создать механизм страхования частных инвесторов от различных рисков, которые могут привести к потере средств инвестором (компенсационные фонды), увеличить сумму средств на индивидуальном инвестиционном счете до суммы, сопоставимой со страховым возмещением по депозитам банков. Для развития облигационного рынка целесообразно отменить налог на доходы для частных инвесторов в российские корпоративные облигации, а для успешного привлечения инвестиций – в акции. Также считаем необходимым усовершенствовать корпоративное управление в корпорациях.

Подводя итог вышеизложенному, стоит отметить, что недостатки и несбалансированность финансового рынка России вызваны не только низким уровнем развитости финансовых институтов и инструментов, а целым комплексом проблем экономического, управленческого и политического характера. Финансовый рынок России на сегодняшний день характеризуется чрезмерной централизацией финансовых ресурсов и концентрацией их в банках с государственным участием. Рынок облигаций, акций, паевых фондов находится в депрессивном состоянии. Финансовый рынок отражает те негативные процессы, которые происходят в экономике, системе управления и функционировании государственных институтов. Однако финансовый рынок способен оказать положительное влияние на развитие

экономики, аккумулируя через рыночные механизмы финансовые ресурсы у тех экономических субъектов, которые обладают временно свободными денежными средствами, и направляя их в сектора, которые испытывают в них недостаток и способны наиболее эффективно их использовать. Для развития финансовых рынков и экономики в целом необходимо проведение комплексной реформы, которая охватывала бы все сферы общественных отношений и была бы направлена не только на развитие предпринимательской активности, но и повышение интереса потенциальных инвесторов к рынкам реальных и финансовых инвестиций.

Список литературы

1. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е издание, переработанное и дополненное. - Москва: Дело, 2003. – 520 с.
2. Словарь экономических терминов. 2015.
3. Т.В. Решетникова, Е.В. Свяжина. – В сб. науч. пр. «Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции»/ Под ред. в. п. Иваницкого. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002. – 139с.
4. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. – Режим документа: <http://www.cbr.ru>
5. Берзон Н.И., Столяров А.И., Теплова Т.В. Российский финансовый рынок: вызовы, проблемы и перспективы. – Режим документа: <https://www.hse.ru>
6. Решетникова Т.В., Истомина Н.А., Овсянникова Е.Ю. О сущности инвестиционных действий органов власти субъектов Российской Федерации // Финансы и кредит. - 2013. - N 200. – с. 54-59.
7. Гайдаев В. Возвращение частного инвестора // Коммерсантъ. - 2016. – N 64. – с.13.

УДК 622

АКИМОВА НАТАЛЬЯ БОРИСОВНА

Россия, Республика Татарстан, город Лениногорск, Лениногорский филиал,
Казанский национальный исследовательский технический университет
им.А.Н.Туполева-КАИ
darika-d@mail.ru

ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЛЕНИНОГОРСК

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в современных условиях существует необходимость в исследовании платежеспособности жителей малых городов как одного из значимых факторов развития экономики страны. На данный момент информация о доходах, к сожалению, не является достоверной из-за разнообразия источников доходов населения, у многих существует дополнительный доход, который никто не учитывает, также присутствует разрыв во времени между выполненной работой и ее оплатой, наличие не только доходов в денежном эквиваленте, но и в виде продуктов питания или дополнительных льгот. Также, это касается и расходов. В данной статье мы рассмотрим, основные источники доходов и

расходов жителей малых городов на примере города Лениногорск, уровень средней заработной платы и социальное самочувствие населения. Целью нашего исследования является разработка предложений по улучшению социального самочувствия жителей малых городов, на примере города Лениногорск. Рассмотрим статистические данные, полученные в ходе проведенного социологического опроса в городе Лениногорске: основным источником дохода для населения является – заработная плата для 89 % опрошенных жителей, средней уровень заработной платы для мужчин составляет от 15 до 45 тыс. рублей, большинство жителей мужского пола города Лениногорск получают заработную плату в районе 30 тыс. рублей – 79% - опрошенных респондентов, что касается женского населения то их доход в виде заработной платы в большинстве случаев не превышает 20 тыс.-. рублей - 87% опрошенных, основными источниками доходов жители города выделили следующие : 47 % - жителей берут подработку на дом , у 15% жителей дополнительным доходом является хобби , 10% - занимаются предоставлением услуг населению (парикмахерские, юридические, консалтинговые, бухгалтерские ,информационные ,косметические и т.д), 28%- занимаются дополнительным заработком при помощи интернета. Учитывая дополнительные доходы, средний заработок жителей города Лениногорск выглядит следующим образом, для мужчин – 35 тыс.рублей , для женщин 18 тыс.рублей. Далее рассмотрим основные источники расходов, основными источниками расходов являются: оплата коммунальных услуг, оплата кредитов, оплата за продукты питания. Заметим что, оплата за коммунальные услуги составляет более 30 процентов, от заработной платы населения. Также немалый процент расходов составляет оплата за продукты питания около 40% от заработной платы. Большинство жителей малых городов вынуждены брать кредиты на свои нужды, т.к. средней заработной платы не хватает на все расходы современного жителя России. В связи с этим многие жители малых городов вынуждены уезжать на дополнительные заработки в большие города. В настоящее время жители города Лениногорск не чувствуют себя социально защищенными, а возражения населения в адрес местной администрации и существующего государственного строя только возрастают. Для того чтобы улучшить социальное самочувствие населения жителей города Лениногорск, предлагаем разработать следующие мероприятия: 1. Со стороны администрации: создать необходимые благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, 2. На уровне государства: разработать льготные системы для жителей малых городов, привлечение жителей малых городов для развития сельскохозяйственной деятельности. 3. Восстановление промышленности и инфраструктуры в городе Лениногорск, создание дополнительных рабочих мест и увеличение среднего уровня заработной платы населения. 4. Увеличение дотаций для малых и средних городов на государственном уровне, 5. Привлечение инвестиций для строительства инфраструктуры и объектов социального значения.

Таким образом, следует отметить, что к проблемам социальной защищенности населения малых городов мало уделяют внимания как на местном, так и на федеральном уровне, однако существующая проблема все более и более становится актуальной, в настоящее время поддержание социальной стабильности и городского хозяйства перекладываются на плечи населения, причем доходы населения итак снижаются ежегодно в связи с инфляцией. Следует также обратить внимание тот факт, что органы местного самоуправления не имеют возможности в самостоятельном формировании собственных бюджетных средств. Наблюдается дисбаланс между повышенными расходными обязательствами и низкими доходными возможностями.

Списки литературы

1. Студенческий научный форум <http://www.rae.ru/forum2012/316/3068>
2. Сайт города Лениногорск <http://leninogorsk.tatarstan.ru/>
3. Аналитический центр Юрия Левады <http://www.levada.ru/>

УДК 368

АПРЕЛОВ ЕГОР АНДРЕЕВИЧ

Россия, Владивосток, Дальневосточный федеральный университет
www.aprelov@mail.ru

ЛОКАЛЬНЫЙ КОМПРОМИСС КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОМПЛЕКСНОЙ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ КОМПАНИИ

В работе рассматривается комплексная страховая защита компаний как один из показателей её финансовой устойчивости. Рассматривается страхование как один из методов разделения риска. Анализируются управленческие противоречия страховщика и страхователя. В качестве преодоления противоречий и повышения финансовой устойчивости компаний предлагается использование локального компромисса.

Деятельность любого предприятия, функционирующего на рынке подвержена рискам, которые могут появляться не только в результате особенностей функционирования компании, но и возникать непредвиденно, своей непредсказуемостью нанося большой ущерб финансовому положению компании. В современной практике управления рисками выделяется 4 основных метода для нивелирования их последствий и превентивного воздействия:

- уклонение от риска – отказ от шагов и деятельности, влекущей за собой негативные последствия для компании;
- сокращение риска – действия, направленные на уменьшение вероятности возникновения риска;
- разделение\передача риска – привлечение партнера, создание отраслевых ассоциаций, страхование риска, реструктуризация бизнеса и т.п.;

- принятие риска [1];

Страхование является одним из частных методов разделения риска, которое уменьшает издержки после наступления непредвиденного случая, реализации риска. Рискованный характер общественного производства порождает к жизни страховые экономические отношения, «основной целью которых является защита интересов страхователей от последствий опасных случайных событий».

Любые рыночные отношения представляют собой антагонистический конфликт, где цели оппонентов стремятся к противоположным полюсам. При оценке рынка, таким образом, становится логичным утверждение, что любая сделка на рынке – компромисс между требованиями продавца и возможностями покупателя [2, с. 16]. Представляется целесообразным стремление к максимизации полезности сделки, не только в количественном выражении, иначе говоря – стоимости, но и в качественном. Качественным отражением полезности сделки может служить удовлетворенность сторон результатами сделки.

Для разрешения конфликта в управленческой системе, представляется актуальным использование конфликтно-компромиссной методологии, в соответствии с которой, любой конфликт в управленческой деятельности нивелируется путем нахождения «локального компромисса путем разрешения управленческих дисфункций» [4, с. 431].

С точки зрения современной теории конфликта, под компромиссом мы подразумеваем такой стиль взаимодействия, который включает в себя обоюдные уступки сторон при принятии решения. Максимальную эффективность метод компромисса принимает в том случае, когда оба оппонента понимают, что их возможности равны [5, с. 413]. Компромисс является достаточно эффективным методом устранения управленческих дисфункций, иначе говоря – ошибок управления. По мнению М.А. Бушуевой, именно локальный компромисс способствует созданию баланса интересов и является основополагающим методом разрешения управленческих конфликтов [4].

Рассмотрим теперь, в чем заключается локальный компромисс при использовании страхования как инструмента риск-менеджмента.

Конфликт непосредственно заключается в противоречии генеральной и локальной цели страховых отношений. Если генеральной целью выступает защита имущественных интересов страхователей от опасных случайных событий, то локальная цель – получение страховщиком прибыли от страхового предпринимательства [6]. Генеральная цель является приоритетной для страхователей, как для потребителей страховых услуг. При этом, страхователь, как и всякий потребитель, стремится получить максимальную выгоду при минимальных затратах, что противоречит локальной цели страховых отношений – получению прибыли страховщиком. Из противоречия двух целей мы видим необходимость применения локального компромисса [7, с. 20].

Интересно, что разрешением локального компромисса в этой ситуации будет оптимизация стратегии поведения страховщика – переориентация его приоритетов с получения максимальной прибыли от страховой деятельности на принятие правильного управленческого решения, нивелирующего его риски – иначе говоря, построение такой системы взаимоотношений со страхователем, при которой страховщик выступает в роли риск-менеджера страхователя, подбирая ему индивидуальное страховое предложение, учитывающее специфику деятельности страхователя. В то же время страховщик может нивелировать риски путем сотрудничества с перестраховочными компаниями, которые готовы принять на себя часть рисков страховой компании, повышая тем самым финансовую устойчивость страховой компании.

Логичным методом защиты своих интересов для страховщика является работа с управленческими дисфункциями страхователя для их устранения. Это может снизить вероятность наступления рисков, а, следовательно – сохранения своих страховых резервов и собственного капитала [7, с. 21]. Иначе говоря, снижая вероятность наступления страхового случая, страховщик минимизирует свои убытки за счет снижения частоты выплат по страховке, а также разрешает свое внутреннее целевое противоречие – увеличивая прибыль за счет сокращения расходов, а не посредством экстенсивного наращивания клиентской базы.

По мнению рейтингового агентства «Эксперт РА» уровень эффективности страхования при управлении рисками промышленных предприятий не соответствует фактическому уровню защиты этих рисков в России. Следовательно, у страхования есть потенциал роста в качестве метода управления рисками. Наибольший потенциал роста возможен в сегменте страхования финансовых и экологических рисков, оборудования и грузов [1, с. 2].

Интересна дифференциация рэнкинга активно страхующихся рисков в компаниях разного уровня. Если в крупных компаниях общий уровень страховой защиты по пятибалльной шкале равен 4,10, что в целом обуславливает достаточно высокий уровень защищенности, то в среднем и малом бизнесе средний уровень равен соответственно 2,80 и 1,50 соответственно [1, с. 8]. Уровень недострахованности рисков малого и среднего бизнеса равен 100% и 50% соответственно. Отсюда, наступление риска для среднего и малого бизнеса куда сильнее влияет на финансовую устойчивость компании, нежели наступление соответствующих рисков для крупных компаний.

Подведем итоги. Конфликтно-компромиссная стратегия в сфере страхования представляется нам наиболее успешным способом достижения локальных компромиссов страхователя и страховщика.

Локальный компромисс в сегменте страховой защиты компании представляется достаточно эффективным способом повышения финансовой устойчивости предприятий. Особенно, это касается малого и среднего бизнеса, в которых, как правило, отсутствует система риск-менеджмента на мес-

тах. В такой ситуации, страховщик может взять на себя роль риск-менеджера, и, следовательно, путем подбора рисков под страхование, может нивелировать отдельно взятые управленческие дисфункции компании-страхователя.

Список литературы

1. Страхование в системе риск-менеджмента: теория против практики. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/risk-insurance/> (дата обращения 30.10.2016 г.)
2. Васюкова Л.К., Останин В.А. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография /Л.К.Васюкова, В.А.Останин. - Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012. – 137 с.
3. Бушуева М.А., Финансовые мотивации участников кластера и способы принятия решений на основе локальных компромиссов/ М.А. Бушуева, Д.И. Коровин, Н.Н. Масюк// Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013. № 2 (344). С. 15-22.
4. Бушуева М.А., Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии/ М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк, З.В. Брагина// Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 430-432.
5. Анцупов, А. Я., Конфликтология : Учебник для вузов. 5-е изд./ А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – СПб. : Питер, 2014. – 512 с.: ил.
6. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования. М.: Финансы и статистика, 2010. 352 с.
7. Васюкова Л.К., Конфликтно-компромиссная методология разрешения противоречий участников страхового рынка/ Л.К. Васюкова, Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева, Н.А. Мосолова, О.В. Козьминых// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 4(23). С. 19-22

УДК 658.14

**БАИМОВА ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА,
КОВШОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА**

Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева
vika_b_95@mail.ru; tanya_timoshina@mail.ru

К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ БАНКА

Проведён корреляционный анализ таких финансовых показателей банка как нематериальные активы, процентные доходы, комиссионные доходы, активы, чистая прибыль выявлена очень тесная прямая зависимость. Построены линейные регрессионные функции методом наименьших квадратов, отражающие зависимость активов, процентных и комиссионных доходов от нематериальных активов банка. Доказана на цифрах важность развития интеллектуального капитала банка, а именно бренда как части нематериальных активов.

Обратимся к годовой аудированной консолидированной финансовой отчётности ДБ АО «Сбербанк» с момента его создания на территории Казах-

стана. Для анализа произведём выборку за период с 2007 по 2015 гг., следующих финансовых показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа по ДБ АО «Сбербанк» за 2007-2015 гг., млн. тенге.

СБЕР	НМА	Процентные доходы	Комиссионные доходы	АКТИВЫ	ЧП
2007 г.	56	4560	1855	57500	1251
2008 г.	105	8458	2247	97658	2320
2009 г.	218	13985	3150	219612	2158
2010 г.	393	20562	4620	283222	2604
2011 г.	1405	32747	7016	491311	11003
2012 г.	3067	54771	9084	727704	24021
2013 г.	4546	78490	13310	1033454	21623
2014 г.	5837	113187	18821	1280918	27017
2015 г.	8443	122228	20824	1594219	2667

Вычислим коэффициент корреляции с помощью средств Анализа данных в пакете Excel, в частности используя инструмент Корреляция, так как именно он наиболее полезен при определении попарных корреляций трёх и более переменных для последующего использования во множественной регрессионной модели. Результатом является матрица четырёх попарных корреляций (таблица 2).

Таблица 2. – Корреляционная матрица.

Показатель	НМА	Процентные доходы	Комиссионные доходы	АКТИВЫ
НМА	1			
Процентные доходы	0,9839	1		
Комиссионные доходы	0,9842	0,9983	1	
АКТИВЫ	0,9909	0,9936	0,9942	1

На диагонали расположены: 1, показывающие, что каждая из рассматриваемых переменных положительно коррелирована сама с собой. В целом значения взаимной корреляции всех анализируемых показателей превышают 0,9 – это свидетельствует об их очень тесной прямой зависимости (+1 – максимальная положительная корреляция, все точки лежат на прямой с положительным углом наклона). Если же обратимся к корреляции нематериальных активов банка с анализируемыми показателями, то самая тесная связь наблюдается с активами, затем комиссионными доходами и

процентными доходами. Все указанные показатели актуальны к использованию в регрессионной модели для прогноза.

Простая линейная регрессия используется для определения линейного уравнения, описывающего среднее соотношение двух переменных. Применим команду Добавить линию тренда в пакете Excel. Перед тем как аппроксимировать данные прямой, изучим график рассеяния. Если точки на графике лежат примерно на одной прямой, то можно добавить линию тренда. Несколько выше мы подтвердили эту возможность очень тесной положительной корреляцией анализируемых переменных.

Проанализируем данные об активах и нематериальных активах банка. Естественно ожидать, что нематериальные активы являются частью совокупных активов банка. Таким образом, совокупные активы являются зависимой переменной, а нематериальные активы – казуальной. Зависимую переменную называют откликом или Y-переменной. Аналогично казуальную переменную называют независимой или X-переменной. Используя кнопку Мастер диаграмм, построим точечную диаграмму, где ось Y – активы банка (млн. тенге), а ось X – нематериальные активы банка (млн. тенге) (рисунок 1). Точки на рисунке 1 расположены примерно на одной прямой, поэтому можно построить линейный тренд. Метод наименьших квадратов определяет расположение и наклон линии тренда, такие, что сумма квадратов расстояний по вертикали и значений y от прямой наименьшая. Такую прямую часто называют прямой среднего соотношения.

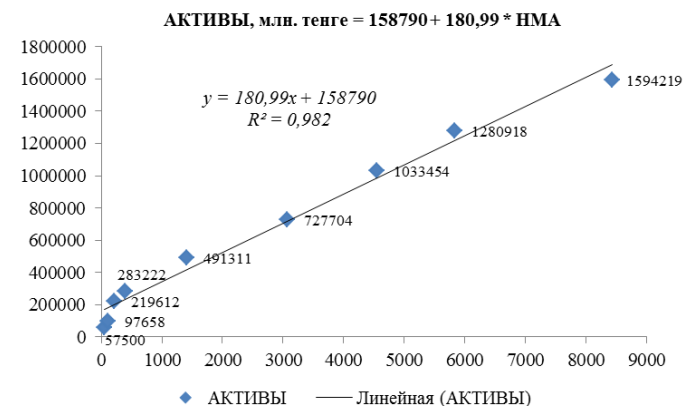


Рисунок 1 – Линейная функция активов банка от нематериальных активов (тренд).

Ответ на вопрос «Каково среднее соотношение» можно получить, изучая уравнение аппроксимации $y = 180,99x + 158790$, которое перепишем в виде АКТИВЫ, млн. тенге = 158790 + 180,99 * НМА.

Смещение по оси Y или постоянный член уравнения равно 158790 и измеряется в тех же единицах, что и переменная Y. Проще говоря, постоянный член показывает, что активы банка без нематериальных активов равны 158790 млн. тенге.

Наклон или коэффициент регрессии 180,99 показывает среднее изменение переменной Y при единичном изменении переменной X. В нашем случае единица изменения равна 1 млн. тенге. При изменении нематериальных активов банка на 1 млн. тенге совокупные активы банка вырастут на 180,99 млн. тенге.

Одним из самых распространённых способов ответить на вопрос «Насколько хорошо приближение?» является исследование значения R^2 , которое измеряет долю изменения зависимой переменной Y и выражается через переменную X и линию регрессии. Здесь значение R^2 равно 0,982 и показывает, что примерно 98,2% колебаний совокупных активов банка описывается линейной моделью от нематериальных активов.

Обратимся к зависимости процентных доходов банка от нематериальных активов (рисунок 2) и комиссионных доходов банка от нематериальных активов, используя те же инструменты, что и применялись выше. Из рисунка 2 видно, что при изменении нематериальных активов банка на 1 млн. тенге процентные доходы банка вырастут на 14,676 млн. тенге. Процентные доходы банка без нематериальных активов равны 10637 млн. тенге. Примерно 96,81% колебаний процентных доходов банка описывается линейной моделью от нематериальных активов.

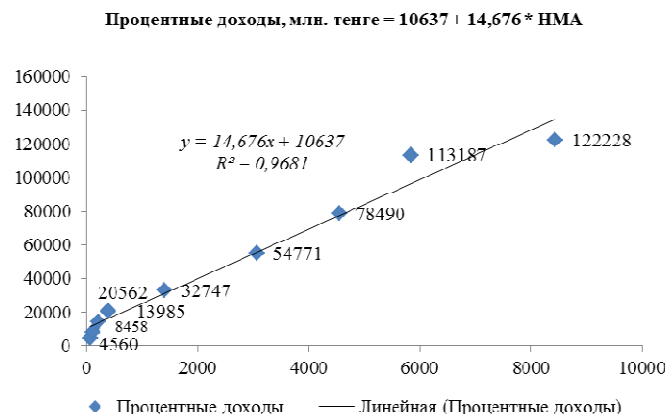


Рисунок 2 – Линейная функция процентных доходов банка от нематериальных активов (тренд).

Построение линейной функции комиссионных доходов от нематериальных активов (тренда) позволило записать уравнение: Комиссионные доходы, млн. тенге = 2773,3 + 2,3252 * НМА, $R^2 = 0,969$.

Которое показывает, что при изменении нематериальных активов банка на 1 млн. тенге комиссионные доходы банка вырастут на 2,3252 млн. тенге. Комиссионные доходы банка без нематериальных активов равны 2773,3 млн. тенге. Примерно 97% колебаний комиссионных доходов банка описывается линейной моделью от нематериальных активов.

Таким образом, доказана на цифрах важность развития интеллектуального капитала банка, а именно бренда как части нематериальных активов.

Список литературы

1. Ковшова Т. П., Надцонова Е. А., К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК., "Молодёжь и XXI век - 2016": материалы VI Международной молодёжной научной конференции (25-26 февраля 2016 года), в 4-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016, 425 с., сс. 288-292.
2. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
3. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
4. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
5. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
6. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 336.71 (574)

БАЙТОВА КАМИЛА АМАНГЕЛЬДИНОВНА

Казахстан, РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева»
kamilab96@mai.ru

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В данной статье проанализирована динамика и структура ключевых показателей развития коммерческого банка - АО «DeltaBank». Основные финансовые показатели рассматриваются в течение 2013-2015гг.

АО «DeltaBank» - динамично развивающийся финансовый институт, деятельность которого направлена на предоставление широкого спектра банковских продуктов и услуг с учетом рыночных предложений и потребностей клиентов [1].

В соответствии с таблицей 1, активы АО «DeltaBank» в текущем году составляют 435,0 млрд.тг., что на 52,2% больше чем в предыдущем 2014 году. Потому что в 2014 году активы были равны 285,9 млрд.тг., что на 50,2% больше чем в 2013, которые составляли 190,3 млрд.тг. [4].

Обязательства в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, на 51,5% больше и составляют 384,3 млрд.тг. Что касается 2014 года, то обязательства в этом году составили 253,6 млрд.тг, что на 51% больше чем в 2013году, которые равны 168 млрд.тг. Собственный капитал в 2015 году составил 47,6 млрд.тг., что на 47% больше чем в предыдущем 2014 году. В 2013 году сумма собственного капитала составляла 22,3 млрд.тг, что на 45,3% меньше собственного капитала в 2014 году. Чистая прибыль в текущем году составляет 5,2 млрд.тг., что на 4% больше чем в 2014 году. Но в 2014 году наблюдался большой прирост чистой прибыли, он был равен 5,0 млрд.тг., что на 38,9% больше чем чистая прибыль составляла в 2013 году (3,6 млрд.тг).

Если у всех вышеперечисленных финансовых показателях был замечен рост, то такого нельзя сказать о таких показателях, как ROA и ROE [2].

Показатель ROA в 2013 году составлял 1,89%, и это на 7,4% больше чем в 2014 году. А в 2014 году показатель ROA составлял уже 1,75%, что уже на 15% больше чем в 2015 году.

Если в 2013 году этот показатель был равен 16,18%, в 2014 году уже 15,47%, то в 2015 году он был равен 10,95%. Если сравнить 2015 год и 2014 год, то показатель уменьшился на 29,3%. А если сравнить 2014 год и 2013 год, то можно увидеть, что показатель уменьшился на 4,4%.

То же самое можно сказать и о ROE. Показатели падают из года в год. Активы, как показано в таблице 2, в 2015 году увеличились по сравнению с 2014 годом на 39,2%, и самым значимым показателем были финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения кото-

рой отражаются в составе прибыли или убытка за период, которые возросли на 30089,2% [6].

Таблица 1 - Основные финансовые показатели банка за 2013-2015 гг.
(млрд.тг.)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Прирост 2013- 2012гг		Прирост 2014- 2013гг	
				+/-	%	+/-	%
Активы	190,3	285,9	435,0	95,6	150,24	149,1	152,15
Обязательства	168,0	253,6	384,3	85,6	150,95	130,7	151,54
Собственный капитал	22,3	32,4	47,6	10,1	145,29	15,2	146,91
Чистая прибыль	3,6	5,0	5,2	1,4	138,89	0,2	104,00
ROA	1,89%	1,75%	1,49%	-0,14%	92,59	-0,26%	85,14
ROE	16,18%	15,47%	10,95%	-0,71%	95,61	-4,52%	70,78

Таблица 2 - Динамика и структура активов банка в 2013-2015 гг.
(млн.тг)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2014/2013 (%)	2015/2014 (%)
Денежные средства и их эквиваленты	16174,8	10034,8	14556,7	62	145,6
Счета и вклады в банках и других финансовых институтах	-	5077,1	4862,6	-	95,8
Финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости	177,3	16,6	4994,8	9,4	30089,2
Кредиты выданные клиентам	143615,5	229667,4	329533,9	160	143,5
Финансовые активы, для продажи	26188,1	39258,1	7582,3	150	19,3
Инвестиции, удерживаемые до срока погашения	2204,9	-	34619,4	-	-
Основные средства и НМА	1039,0	1427,1	1293,9	137,4	90,7
Отложенный налоговый актив	292,1	4,4	45,8	1,5	1040,9
Прочие активы	574,1	453,9	540,9	79,1	119,2
Итого активов	190265,8	285939,4	398030,5	150,3	139,2

Таблица 3 - Динамика и структура обязательств в 2013-2015 гг.
(млн.тг.)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2014/2013 (%)	2015/2014 (%)
Средства банков и других финансовых институтов	11411,3	62151,1	132719,5	544,6	213,5
Текущие счета и вклады клиентов	127295,5	162110,4	182447,6	127,3	112,5
Выпущенные долговые ценные бумаги	28859,1	28914,0	29038,9	100,2	100,4
Прочие обязательства	447,3	312,0	728,2	69,8	233,4
Итого обязательства	168013,3	253557,4	349684,9	150,9	137,9

А в 2014 году активы увеличились на 50,3% и значимым показателем были кредиты, выданные клиентам, которые возросли на 60%.

Обязательства в 2015 году увеличились по сравнению с 2014 годом на 37,9%, и самым значимым показателем были прочие обязательства, которые возросли на 133,4%.

По данным, приведенным в таблице 3, видно, что в 2014 году обязательства увеличились на 50,9%, и значимым показателем стали средства банков и других финансовых институтов, которые возросли на 444,6%[5].

Таблица 4 - Динамика и структура капитала «АО DeltaBank»
(млн.тг.)

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2014/2013 (%)	2015/2014 (%)
Акционерный капитал	15461,0	20460,1	30459,9	132,3	148,9
Резервный капитал	2369,8	2369,8	2369,8	100	100
Резерв по переоценке основных средств и нематериальных активов	0,4	0,021	-	5,3	-
Резерв по переоценке финансовых активов, имеющих в наличии для продажи	46,0	166,6	165,5	362,2	99,3
Нераспределенная прибыль	4375,3	9385,4	15681,3	214,5	167,1
Итого капитала	22252,5	32382,0	48345,6	145,5	149,3

Капитал в 2015 году увеличился по сравнению с 2014 годом на 49,3%, как показано в таблице 4, и самым значимым показателем была нераспределенная прибыль, которая возросла на 67,1%.

А в 2014 году капитал увеличился на 15,5%, и значимым показателем была нераспределенная прибыль, которая возросла на 114,5%.

Исходя из вышеизложенного анализа, можно сделать вывод, что АО «DeltaBank» представляет собой динамично развивающийся универсальный коммерческий банк Казахстана. Его долгосрочная стратегия развития основана на укреплении лояльности всех групп клиентов и привлечении новых, качественном изменении уровня сервиса массового сегмента, оптимизации и модернизации филиальной сети, расширении перечня мобильных и интернет-услуг, а также повышении качества кредитного портфеля [3]. В ближайшие три года банк планирует войти в десятку лучших банков в Казахстане по финансовым показателям.

Список литературы

1. Банковское дело. Уч-к п/ред. д.э.н. проф. Г.Г. Коробовой. – М., Экономистъ, 2012г., 766с.
2. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. Учебник. -2-е изд., стер. - М.: Издательство «Омега-Л», 2011. -325 с.
3. Сагымова Л. С. Роль и значение оценки для банков второго уровня. Ж-л: «Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики». - Алматы, 2014г.
4. www.deltabank.kz
5. www.kase.kz
6. www.nationalbank.kz
7. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
8. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
9. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
10. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
11. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 658.14

**БАЛТАБАЕВА АНИЯ МАРАТОВНА,
КОВШОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА**Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева
baltabaeva.aninya@mail.ru; tanya_timoshina@mail.ru**КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БАНКА**

Проведён корреляционно-регрессионный анализ таких финансовых показателей банка в разрезе розничных и корпоративных клиентов, как текущие счета и депозиты до востребования, срочные депозиты, всего счета клиентов и депозиты, чистая прибыль – выявлена зависимость.

Обратимся к годовой аудированной консолидированной финансовой отчетности АО «Евразийский банк»: произведём выборку за период с 2007 по 2015 гг. следующих финансовых показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа по АО «Евразийский банк» за 2007-2015 гг., млн. тенге.

Показатель	Текущие счета и депозиты до востреб. розничных клиентов	Текущие счета и депозиты до востреб. корп. клиентов	Срочные депозиты розничных клиентов	Срочные депозиты корп. клиентов	Всего счета клиентов и депозиты	Чистая прибыль/убыток
№	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2007 г.	4249	18086	15203	51670	89207	5603
2008 г.	11076	50485	23241	55054	139854	123
2009 г.	9182	36637	91412	103388	240619	-9416
2010 г.	11774	45812	75172	113038	245796	1360
2011 г.	10542	58159	53687	123223	245611	6291
2012 г.	14390	56795	84625	158910	314720	10003
2013 г.	15211	50526	125445	213492	404674	13034
2014 г.	13803	59889	154993	319814	548499	9370
2015 г.	32022	73848	250361	298405	654636	6404

Вычислим коэффициент корреляции с помощью средств Анализа данных в пакете Excel, используя инструмент Корреляция: получим матрицу шести попарных корреляций (таблица 2). Коэффициент корреляции характеризует только линейную зависимость; в случае со строго нелинейной зависимостью коэффициент корреляции может быть близким к нулю. На диагонали расположены: 1, показывающие, что каждая из рассматриваемых переменных положительно коррелирована сама с собой. Для качест-

венной оценки тесноты корреляционной связи воспользуемся таблицей Чеддока (таблица 3).

Таблица 2. – Корреляционная матрица.

Наименование	X1	X2	X3	X4	X5	X6
X1	1					
X2	0,8135	1				
X3	0,9025	0,7125	1			
X4	0,7311	0,7228	0,9025	1		
X5	0,8526	0,7818	0,9692	0,9763	1	
X6	0,2852	0,3695	0,2700	0,5152	0,4224	1

Таблица 3 – Количественная оценка Чеддока.

Диапазон изменения по модулю	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Характер тесноты связи	слабая	умеренная	заметная	высокая	весьма высокая

Весьма высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) срочные депозиты корпоративных клиентов – всего счета клиентов и депозиты: 0,9763; 2) срочные депозиты розничных клиентов – всего счета клиентов и депозиты: 0,9692; 3) срочные депозиты розничных клиентов – срочные депозиты корпоративных клиентов, а также текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов – срочные депозиты розничных клиентов: 0,9025.

Высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов – всего счета клиентов и депозиты: 0,8526; 2) текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов – текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов: 0,8135; 3) текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов – всего счета клиентов и депозиты: 0,7818; 4) текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов – срочные депозиты корпоративных клиентов: 0,7311; 5) текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов – срочные депозиты корпоративных клиентов: 0,7228; 6) текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов – срочные депозиты розничных клиентов: 0,7125.

Заметная положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) срочные депозиты корпоративных клиентов – чистая прибыль/убыток: 0,5152.

Умеренная положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): всего счета клиентов и депозиты – чистая при-

быль/убыток: 0,4224; текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов – чистая прибыль/убыток: 0,3695.

Слабая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов – чистая прибыль/убыток: 0,2852; 2) срочные депозиты розничных клиентов – чистая прибыль/убыток: 0,2700.

Взаимная коррелированность показателей позволяет использовать их в модели линейной либо множественной регрессии. Проследим функцию X_5 , которое примем за Y от X_1, X_2, X_3, X_4 . Построив функции линейной регрессии в пакете Excel, применив команду Добавить линию тренда:

$$1) Y = 20,633 * X_1 + 40137 \quad R^2 = 0,727;$$

$$2) Y = 9,1715 * X_2 - 138413 \quad R^2 = 0,6113;$$

$$3) Y = 2,4669 * X_3 + 80804 \quad R^2 = 0,9393;$$

$$4) Y = 1,8424 * X_4 + 26239 \quad R^2 = 0,9532.$$

Приведём экономическое толкование уравнений.

Постоянный член в уравнении №1 показывает, что совокупные счета клиентов и депозиты в банке без текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов равны 40137 млн. тенге. Наклон или коэффициент регрессии 20,633 показывает среднее изменение переменной Y при единичном изменении переменной X_1 . В нашем случае единица изменения равна 1 млн. тенге. При изменении текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов банка на 1 млн. тенге совокупные счета клиентов и депозиты в банке вырастут на 20,633 млн. тенге. Здесь значение R^2 равно 0,727 и показывает, что примерно 72,7% колебаний совокупных счетов клиентов и депозитов в банке описывается линейной моделью от текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов.

Постоянный член в уравнении №2 показывает, что совокупные счета клиентов и депозиты в банке без текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов равны минус 138413 млн. тенге. При изменении текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов банка на 1 млн. тенге совокупные счета клиентов и депозиты в банке вырастут на 9,1715 млн. тенге. Примерно 61,13% колебаний совокупных счетов клиентов и депозитов в банке описывается линейной моделью от текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов.

Постоянный член в уравнении №3 показывает, что совокупные счета клиентов и депозиты в банке без срочных депозитов розничных клиентов равны 80804 млн. тенге. При изменении срочных депозитов розничных клиентов банка на 1 млн. тенге совокупные счета клиентов и депозиты в банке вырастут на 2,4669 млн. тенге. Примерно 93,93% колебаний совокупных счетов клиентов и депозитов в банке описывается линейной моделью от срочных депозитов розничных клиентов.

Постоянный член в уравнении №4 показывает, что совокупные счета клиентов и депозиты в банке без срочных депозитов корпоративных клиентов равны 26239 млн. тенге. При изменении срочных депозитов корпо-

ративных клиентов банка на 1 млн. тенге совокупные счета клиентов и депозиты в банке вырастут на 1,8424 млн. тенге. Примерно 95,32% колебаний совокупных счетов клиентов и депозитов в банке описывается линейной моделью от срочных депозитов корпоративных клиентов.

Судя по свободному члену, расположим по степени важности для банка показатели, отражающие расчётную и сберегательную функции: 1) текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов; 2) срочные депозиты корпоративных клиентов; 3) текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов; 4) срочные депозиты розничных клиентов. Судя по угловому коэффициенту, расположим переменные X (при изменении на 1 млн. тенге) по величине прироста совокупных счетов клиентов и депозитов в банке: 1) текущие счета и депозиты до востребования розничных клиентов; 2) текущие счета и депозиты до востребования корпоративных клиентов; 3) срочные депозиты розничных клиентов; 4) срочные депозиты корпоративных клиентов.

Представим срочные депозиты розничных клиентов как функцию от текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов: $y = 8,5802x - 19419 \quad R^2 = 0,8145$. Срочные депозиты розничных клиентов без текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов равны минус 19419 млн. тенге. При изменении текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов банка на 1 млн. тенге срочные депозиты розничных клиентов в банке вырастут на 8,5802 млн. тенге. Примерно 81,45% колебаний срочных депозитов розничных клиентов в банке описывается линейной моделью от текущих счетов и депозитов до востребования розничных клиентов банка.

Представим срочные депозиты корпоративных клиентов как функцию от текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов: $y = 4,4933x - 65119 \quad R^2 = 0,5225$. Срочные депозиты корпоративных клиентов без текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов равны минус 65119 млн. тенге. При изменении текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов банка на 1 млн. тенге срочные депозиты корпоративных клиентов в банке вырастут на 4,4933 млн. тенге. Примерно 52,25% колебаний срочных депозитов корпоративных клиентов в банке описывается линейной моделью от текущих счетов и депозитов до востребования корпоративных клиентов банка.

На цифрах доказаны расчётная и сберегательная функции современного коммерческого банка, а также важность привлечения на расчётно-кассовое обслуживание корпоративных и розничных клиентов, ведение карточных и зарплатных проектов, реализация продуманной депозитной политики.

Список литературы

1. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

2. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

3. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.

4. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надцонова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

5. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

6. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК 338.24

БАРАНОВ АНТОН АНДРЕЕВИЧ

Россия, г. Орел, Орловский филиал Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
E-mail: funjy.fhfyjd@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

В данной статье представлен анализ развития агропромышленного комплекса в современных экономических условиях, предложены пути повышения результативности развития данного сектора экономики.

Ключевые слова: импортозамещение, сельское хозяйство, санкции.

Агропромышленный комплекс – это один из сильнейших инструментов, обеспечивающих стабильный уровень роста национальной экономики, путем удовлетворения потребительского спроса на продовольственные товары и реализации излишка этих товаров на мировом рынке. Переоценить значение данного сектора экономики невозможно, ведь от результативности его функционирования напрямую зависит обеспеченность населения страны продуктами питания отечественного производства. Наибольший интерес для нас представляет анализ эффективности функционирования АПК России в современных экономических условиях.

Ни для кого не секрет, что в связи с событиями на Украине и в мире по отношению к России были применены санкции ряда стран, которые, безусловно, наложили негативный отпечаток на развитие и функционирование отечественной экономики, в частности на развитие и функционирование агропромышленного комплекса. Стоит отметить, что до введения

санкций агропромышленный комплекс Российской Федерации испытывал ряд трудностей.

Одной из его проблем является морально и физически устаревшее оборудование сельскохозяйственных предприятий, которое нуждается в модернизации. Помимо этого обеспеченность техникой на единицу обрабатываемой площади в России находится на достаточно низком уровне и составляет 60% от необходимого значения. Это приводит к повышенной нагрузке на технику и увеличению коэффициента выбытия техники по причине выхода из строя. [1]

В качестве второй проблемы можно выделить ориентированность экономической политики России на импорт в целом и импортную продукцию в сфере сельского хозяйства в частности. Актуальность данной проблемы выражается в том, что до недавнего времени потребность в огромном количестве посевных площадей попросту отсутствовала, вследствие чего, земли пришли в негодность, и на данный момент сельскохозяйственная деятельность на этих территориях невозможна без значительной финансовой поддержки со стороны государства и внешних инвесторов, заинтересованных в развитии рассматриваемого сектора экономики.

Следующей проблемой агропромышленного комплекса является информационная и экономическая изоляция деревень и сел, которые, в теории, должны являться ядром для развития АПК. В связи с этим, между деревней и городом образуется пропасть, которая является причиной исчезновения ряда сел, что приводит к оттоку работников из агропромышленной в более устойчивые сферы экономики.

Все эти внутриэкономические проблемы в купе с введением санкций и продовольственным эмбарго оказали негативное влияние на состояния АПК России. Страна встала перед лицом острой необходимости в проведении политики импортозамещения, которую она реализовывала как до введения санкций, так и во время мировых экономических кризисов. Так в 1998 г. объем импортных товаров сократился на 20 %, в 1999 – на 28%. Это способствовало дальнейшему экономическому росту в стране и восстановлению потенциала российских производителей. Объем ВВП в эти годы вырос на 25 %. [1]

Для выхода из сложившегося положения были ратифицированы следующие нормативно-правовые акты, способствующие развитию АПК: [2]

- В целях реализации Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", постановлением правительства №717 от 14 июля 2012 г. была утверждена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы.

- Приказ Минсельхоза России № 618 от 09.12.2015 «Об утверждении направлений расходования средств сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций, осуществляющих производство аминокислот для комбикормов, для возмещения затрат на организацию производства и пе-

переработку произведенной сельскохозяйственной продукции и на организацию производства аминокислот и комбикормов»

- Постановление Правительства РФ № 1294 от 30.11.2015 «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов Российской Федерации»

Проводя анализ конкретных статистических показателей, представленных Росстатом можно сделать вывод о том, что уже в 2014 г. страна достигла обеспеченности по свинине на 83%, мясу птицы на 90%, заняла первое место по производству ржи и овса и третье место по сбору пшеницы. Урожай зерновых в 2014 г. составил 109 млн. тонн, что на 16,51 % больше 2013 г. [3]

В 2015 году производство скота и птицы на убой увеличилось на 4,2 % по сравнению с 2014 годом за счет роста производства свиней и птиц, хотя производство крупнорогатого скота снизилось в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 1,1%. [3]

Анализируя показатели рыбной промышленности, становится очевидно, что наблюдается тенденция к росту только замороженного рыбного филе, что, по нашему мнению, связано с экономической привлекательностью производства данного вида продукции.

Не менее интересная ситуация складывается на рынке молочной продукции. Несмотря на то, что производство жидкого обработанного молока в Российской Федерации, по данным Росстата, увеличилось в 2016 году на 4,3%, производство сливочного масла и сливок снизилось на 3,4% и 0,7% соответственно. Импорт же сухого молока, сливок и сливочного масла увеличился в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года [3]. Отсюда можно сделать вывод о том, что производство сливочного масла и сливок или не привлекает отечественных производителей, или предприятия в данной сфере производства действуют неэффективно и рост производства молока ликвидируется неумелым его использованием.

Как уже было сказано ранее одним из сдерживающих факторов развития АПК России является запустение большого объема посевных площадей, нуждающихся в финансовой поддержке со стороны государства. Однако, несмотря на этот факт, можно отметить, что, по данным Росстата на 2014 год, среднестатистическое потребление картофеля составляет 58,5 килограмма в год, а производство картофеля в соответствующем периоде на душу населения, по нашим подсчетам, составляет 215 килограммов. Аналогичную картину можно увидеть на рынке овощей. Производства плодов и ягод явно недостаточно, поскольку среднестатистическое потребление этой продукции составляло, по состоянию на 2014 год, 76 килограммов, а производство данных товаров в том же периоде обеспечивало лишь 20 килограммов среднестатистического потребления [3]. Однако, ситуация на рынке производства

плодов и ягод может быть стабилизирована путем привлечения новых более благоприятных для производства данных товаров земель.

Согласно данным министерства сельского хозяйства Российской Федерации, производство молока в сельскохозяйственных организациях за 2016 год увеличилось на 200,1 тыс. тонн (+1,8%) в сравнении с аналогичным периодом 2015 года и составило 11543,1 тыс. тонн, в крестьянских (фермерских) хозяйствах - на 47 тыс. тонн (+3,0%) и составило 1609,5 тыс. тонн. [4]

Основными проблемами, с которыми сталкивается агропромышленный комплекс Российской Федерации в современных экономических условиях, по нашему мнению, являются: нехватка квалифицированной рабочей силы, способной развивать данный сектор экономики и явная необходимость во внедрении инновационных технологий. Как не странно, но для решения, как первой, так и второй проблемы необходима значительная финансовая поддержка агропромышленного сектора экономики, что на фоне обострения внешнеполитических конфликтов является весьма затруднительной процедурой.

По данным Росстата в 2015 году имел место быть дефицит консолидированного бюджета равный 2819,5 млрд. рублей. Согласно статье: «Расходы» на национальную оборону и на национальную безопасность и правоохранительную деятельность было потрачено 3182,7 и 2072,2 млрд. рублей соответственно. В то время как на сельское хозяйство и рыболовство – 362,4 млрд. рублей. А на социально-культурные мероприятия – 17151 млрд. рублей. [3]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие агропромышленного комплекса в современных экономических условиях происходит неравномерно. С одной стороны данный сектор экономики справляется с большинством поставленных перед ним задач, а с другой нуждается в серьезном финансировании и реорганизации.

По нашему мнению, необходимо уделить внимание следующим пунктам, реализация которых приведет к росту агропромышленного комплекса России в обозримом будущем:

- Необходимо уделить внимание заброшенным посевным площадям, провести их реорганизацию.
- Для развития АПК необходимо наличие высококвалифицированной рабочей силы, отток которой можно предотвратить повышением условий труда и предоставлением социально-экономических льгот.
- Следует пересмотреть бюджетную политику государства и, по возможности, увеличить долю расходов на развитие сельского хозяйства.

Список литературы

1. Агропромышленный комплекс России. Режим доступа: <http://solarfields.ru/blog/gosudarstvo-i-apk/perspektivy-razvitiya-agropromyshlennogo-kompleksa/agropromyshlennyy-kompleks-rossii>
2. Экономически значимые региональные программы – Минсельхоз России. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/340.htm>

3. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

4. Минсельхоз России: производство молока в сельхозорганизациях увеличилось за 9 месяцев 2016 года на 1,8%. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/55785.355.htm>

УДК: 33

БАРАНОВА АНГЕЛИНА ЮРЬЕВНА

Россия, г. Горячий Ключ, Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина

www.argentina.baranova.1993@mail.ru

ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Бухгалтерский и налоговый учет в настоящее время имеют тенденцию к максимальному сближению вследствие больших трудозатрат на ведение каждого из них в отдельности. Проблемы, возникающие при этом, не имеют однозначных решений. Существует необходимость указать основные направления и возможные пути сближения бухгалтерского и налогового учета.

Развитие подсистем бухгалтерского и налогового учета произошло относительно независимо друг от друга под воздействием различных экономических и политических явлений. Налоговый учет возник вследствие возрастающей роли государства в жизни общества, а причиной появления бухгалтерского учета было развитие хозяйственной деятельности организаций. Поэтому возникают некоторые различия в отражении операций в бухгалтерском и налоговом учете, в т.ч. и в отношении основных средств [4].

К указанным различиям, по нашему мнению, относятся следующие.

1. Начисление амортизации.

В налоговом учете амортизацию можно начислять одним из двух методов: линейным или нелинейным, тогда как в бухгалтерском учете организация имеет право выбирать из четырех способов: линейного, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способа списания стоимости пропорционально объему продукции или работ [3, 6].

Единственным полностью совпадающим в бухгалтерском и налоговом учете способом является линейный. При его применении расхождений не возникнет. Однако различия в суммах начисленной амортизации не появятся при условии, что в обоих видах учета применяется одинаковый срок полезного использования основного средства и первоначальная стоимость объекта совпадает. Срок полезного использования в налоговом учете устанавливается Постановлением Правительства РФ «О классификации основ-

ных средств, включаемых в амортизационные группы», а в бухгалтерском учете не разработано такого документа, однако на практике руководствуются именно этим нормативным документом. Потому срок полезного использования в бухгалтерском и налоговом учете совпадают в большинстве случаев.

2. Первоначальная стоимость объектов основных средств.

Как в налоговом, так и в бухгалтерском учете первоначальная стоимость объекта основных средств состоит из расходов на его приобретение, сооружение или изготовление за минусом НДС и акцизов (п. 1 ст. 257 НК РФ и п. 8 ПБУ 6/01). Однако расходы, связанные с приобретением объектов основных средств, в налоговом учете допустимо относить в состав прочих. Например, это командировочные расходы, связанные с покупкой основного средства, уплаченные таможенные сборы и пошлины, технический осмотр приобретенного автомобиля и ряд других расходов.

В бухгалтерском же учете указанные расходы чаще всего увеличивают первоначальную стоимость основного средства. Для того, чтобы первоначальная стоимость объекта основных средств была одинаковой, и не возникали различия в суммах начисленной амортизации в целях бухгалтерского и налогового учета, организации целесообразно отказаться от единовременного признания подобных расходов в качестве прочих в налоговом учете и включать их в первоначальную стоимость объекта. Соответствующие положения следует закрепить в учетной политике для целей налогообложения. Такой подход к формированию первоначальной стоимости объектов повлечет за собой временное увеличение налога на прибыль.

3. Применение амортизационной премии.

Амортизационная премия представляет собой единовременное включение в расходы до 30 % от стоимости основных средств. Такую премию можно начислить только в налоговом учете (п. 9 ст. 258 НК РФ). Для сближения бухгалтерского и налогового учета можно отказаться от начисления амортизационной премии. Но с другой стороны, применение амортизационной премии представляет собой достаточно эффективный метод налоговой оптимизации, дающий возможность значительно сократить сумму налога на прибыль. Поэтому отказываться от использования амортизационной премии с целью сближения налогового и бухгалтерского учета целесообразно, по-нашему мнению, только тем организациям, у которых основные средства занимают незначительную часть активов. [1, 2]

4. Учет оценочных обязательств на демонтаж и утилизацию объекта основных средств.

Данное различие появилось с 1 января 2015 г. в связи с внесением изменений в Налоговый кодекс РФ. В п. 3 ст. 375 НК РФ указания о возможности корректировки (в сторону уменьшения) остаточной стоимости объектов основных средств, сформированной по правилам, установленным бухгалтерскими стандартами. Вместе с тем положения действующего в настоящее время бухгалтерского стандарта по учету основных средств (ПБУ

6/01) не содержат требований о включении в первоначальную стоимость упомянутых затрат. Подобное требование предусмотрено проектом нового ПБУ по учету основных средств. В п. 8 ПБУ 6/01 ключевым моментом при формировании первоначальной стоимости является то, что затраты, учитываемые в ее составе, должны быть фактически понесены и их размер должен определяться исходя из установленных договорных обязательств организации. Соответственно, будущие расходы (оценочные обязательства) в данном случае не предусматриваются, поскольку величина планируемых расходов определяется расчетным путем по их денежной оценке.

Таким образом, поправки, внесенные в п. 3 ст. 375 НК РФ, опережают процесс реформирования бухгалтерского учета, так как положения действующего стандарта не предусматривают требования об увеличении первоначальной стоимости основного средства на стоимость затрат, связанных с его демонтажем и ликвидацией (утилизацией). Организация может рассматривать сумму оценочного обязательства на демонтаж основного средства в качестве самостоятельного актива до тех пор, пока не будет утверждено новое ПБУ по учету основных средств. Только после внесения таких изменений учет основных средств для целей бухгалтерского учета и целей обложения налогом на имущество будет осуществляться по одним правилам.

5. Переоценка объектов основных средств.

Согласно действующим положениям ПБУ 6/01 «Учет основных средств» результаты переоценки основных средств отражаются только в бухгалтерском учете (п. 14 и п. 15 ПБУ 6/01). В налоговом учете сумма уценки или дооценки объектов основных средств не является доходом или расходом и не изменяет его стоимость, на базе которой организация начисляет амортизацию. Избежать данные расхождения можно при отказе от проведения переоценки объектов основных средств в бухгалтерском учете.

В большинстве случаев переоценка основных средств влечет за собой увеличение стоимости переоцениваемых объектов, хотя существуют случаи и снижения этого показателя. [7]

Таким образом, сближение правил налогового и бухгалтерского учета способствуют упрощению и облегчению подготовки налоговых деклараций, формирования бухгалтерской финансовой отчетности, расчета обязательства по налогу на прибыль.

Однако не существует варианта, абсолютно удобного для всех. Каждая организация при формировании учетной политики в области бухгалтерского и налогового учета должна выбрать оптимальное сочетание между стремлением сократить расхождения между отражаемыми данными и необходимостью достоверно отражать факты хозяйственной жизни.

В этой связи полагаем целесообразным ввести налоговые нормы, которые давали бы налогоплательщику возможность применять методы учета, используемые им при ведении бухгалтерского учета и формировании бухгалтерской финансовой отчетности.

Список литературы

1. Витковский Е.В., Хромова И.Н. Налоговый учет амортизационной премии // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики: сб. науч. ст. – Краснодар, 2014. – С. 17-20.
2. Злобова Е.Г., Полонская О.П. Применение амортизационной премии в налоговом учете // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики: Сб. науч. ст. – Краснодар, 2014. – С. 65-69.
3. Кондранина М.А. Бухгалтерский учет основных средств / Кондранина М.А. Чернявская С.А., Власенко Е.А., Небавская Т.В. // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития: сб. науч. ст. – Тула, 2015. – С. 6-11.
4. Кузнецова Н.В. Финансовые результаты организации: сближение бухгалтерского и налогового учета // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сб. науч. ст. – Курск, 2016. – С. 143-147.
5. Сивобрюхова В.В., Бондаренко Л.В. Организация бухгалтерского учета основных средств в формате РСБУ и МСФО // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст.- Краснодар, 2016. – С. 223-226.
6. Сигидов Ю.И., Мороз Н.Ю. Амортизация основных средств: вопросы теории и методики учета: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 64 с.
7. Харченко Ю.А., Кругляк З.И. Оценка основных средств в целях начисления амортизации в финансовом учете // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. – Краснодар, 2016. – С. 300-304.

УДК 658.14.012.2

БЕЛОВОЛОВА МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

Научный руководитель: **ТОМИЛИНА ЕЛЕНА ПЕТРОВНА,**

доцент, к.э.н.,

Россия, г.Ставрополь, Ставропольский государственный аграрный университет
makeevamary@mail.ru

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

В данной статье рассматривается вопрос о финансовом планировании, которое является одним из механизмов деятельности корпорации. Основное назначение и сущность данного механизма заключается в определении общих направлений финансовой деятельности корпорации.

В специальной литературе «корпорация» представляет собой совокупность лиц, которые объединяются для достижения какой-либо цели и образуют самостоятельный субъект права – юридическое лицо [1]. Что касается термина «корпоративные финансы», то следует отметить, что это относительно самостоятельная сфера финансов, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов корпораций на основе управления их денежными потоками с целью максимизации рыночной стоимости [2].

Важность оценки состояния и эффективности использования финансового потенциала корпораций в условиях освоения рыночных отношений диктуется рядом обстоятельств. Это необходимость ведения хозяйственно - финансовой деятельности в условиях жесткой конкуренции, нестабильности экономической ситуации, не налаженной должным образом налоговой системы и другие причины объективного и субъективного характера. Поэтому хозяйствующие субъекты, стремящиеся выжить в этих условиях хозяйствования, обязаны осуществлять свою деятельность в строгом соответствии с законодательством и уставом организации.

Основной составляющей механизма финансовой деятельности корпорации является финансовое планирование. Оно может осуществляться на всех уровнях хозяйствования, разница лишь в наборе инструментов и средств, его обеспечивающих. Поскольку финансовое планирование – важнейший элемент для каждой организации, то оно в основном преследует одинаковые цели, но осуществляется в особых условиях, вносящих коррективы в его содержание [3].

Таблица 1 – Основные виды финансового планирования

Вид финансового планирования	Период	Характеристика
1.Перспективное финансовое планирование	До 3-х лет	Считается долгосрочным финансовым планом, опирается на важнейшие направления деятельности корпорации
2.Текущее планирование финансовой деятельности	1 год	Предполагает разработку текущих финансовых планов на отчетный год по отдельным видам деятельности корпорации
3.Оперативное планирование финансовой деятельности	Месяц, квартал	Связано с разработкой и исполнением различного рода оперативных финансовых заданий по всем вопросам финансовой деятельности корпорации, требующим незамедлительное решение

Финансовое планирование – это непосредственно планирование доходов и различного рода направлений расходования денежных средств для обеспечения стабильно функционирования корпорации и повышения ее экономического роста [4]. Как правило, финансовое планирование осуществляется с помощью составления финансовых планов разного содержания и во многом определяется спецификой деятельности самой корпорации. Стоит отметить, что от рационального планирования главным образом зависит

экономический потенциал и благополучие корпорации. Традиционно финансовое планирование можно классифицировать следующим образом (таблица1).

В отличие от других видов планирования, финансовое планирование имеет характерные, присущие ему особенности:

- объект планирования – непосредственно финансово-хозяйственная деятельность корпорации;

- сфера воздействия всегда связана с процессами, которые осуществляются непосредственно с помощью финансов корпорации и фондов денежных средств;

- финансовое планирование помогает обосновать финансовые возможности обеспечения поставленных целей и определенных задач корпорации.

Наиболее важными задачами финансового планирования выступают следующие:

- обеспечение деятельности корпорации необходимыми источниками финансирования;

- соблюдение интересов акционеров, а также инвесторов, которые, в свою очередь, опираются на бизнес-план - внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разработки коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем, возможные препятствия и методы их преодоления, показатели-индикаторы текущего состояния дел. Служит основанием для предоставления кредита и средством анализа коммерческого проекта на реалистичность и эффективность. Разработка бизнес-плана осуществляется при личном участии руководителя фирмы или предпринимателя;

- определение путей эффективного вложения капитала с целью извлечения прибыли;

- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью корпорации.

Финансовое планирование является неотъемлемой частью рационального управления корпорации, именно поэтому необходимо своевременно вносить коррективы и принимать оперативные финансовые решения для достижения наиболее благоприятных экономических результатов.

Список литературы

- 1.Бурда А.Г. Финансы: учебное пособие для вузов. – Краснодар: ООО «ПринтТераа», 2012.
- 2.Гладковская Е.Н. Финансы: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб, 2014.
- 3.Нешиной А.С. Финансы и кредит: учебник. – М.: Дашков и К, 2015.
- 4.Грязнова А.Г. Финансовое планирование и прогнозирование: конспект лекций. – М.: Финансы и статистика, 2015.

УДК 622

БИЛАЛОВА ЛИЛИЯ НАИЛЕВНАНаучный руководитель: к.э.н., доцент **ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ**

Россия, Республика Татарстан, город Лениногорск

Лениногорский филиал, Казанский национальный исследовательский

технический университет им.А.Н.Туполева-КАИ

L-i-l-y-88@mail.ru

**СОСТОЯНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ
НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ЛЕНИНОГОРСКА**

Актуальность исследования данной статьи обусловлена тем, что текущее состояние качества услуг, предоставляемых населению организациями жилищно-коммунального хозяйства и эффективное функционирование жилищно-коммунальной сферы в имеют большое значение для социально-экономического развития России, региона и города Лениногорск в частности, поскольку оказывают прямое влияние на качественный уровень жизни. В современных условиях в жилищно-коммунальной сфере также остается не мало острых и болезненных проблем, среди наиболее весомых: нарастающий износ основных фондов жилищно-коммунального хозяйства, низкое качество услуг, дополнительные статьи расходов, ОДН, низкий уровень компетентности сотрудников в данной сфере, наличие коррупционной составляющей и многое другое. Целью написания данной статьи является: выявить основные проблемы, препятствующие эффективному функционированию жилищно-коммунальной сферы, путем опроса населения города Лениногорска, а также сотрудников обслуживающих организаций.

Теоретические основы исследования данной проблемы были изложены в концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации, теоретические основы менеджмента качества услуг в сфере ЖКХ были изучены Валиевым Р.П., Гличевым А.В., Рыженко И.Н., маркетинговый аспект изучали такие учёные как: Т. Питере, Р. Уотермен, Г.Ассэль, Ф.Котлер, В.Д. Маркова, Н.Е.Николайчук, Е.В.Песочка.

Администрация Лениногорска, реализуя государственные и региональные программы, направленные на развитие ЖКХ, не осознают тот факт, что жители города в этом процессе являются главными действующими лицами, и от того, насколько население будет заинтересовано в преобразованиях, зависит успех реформы. Поэтому все преобразования, проводимые в сфере ЖКХ в городе Лениногорск - не эффективны. Данный факт подтверждается следующими показателями: 83 % жителей города Лениногорск не довольны уровнем качества услуг жилищно-коммунального характера, 92% указали на то, что плата, взимаемая за услуги ЖКХ не соответствует качеству и является завышенной, 76 % жителей не удовлетворе-

ны внешним видом и профессиональными качествами сотрудников данной сферы, 86% опрошенных жителей считают не справедливым начисление ОДН, и 84%- указали на то, что жилищно-коммунальная сфера требует реформирования, как на государственном уровне, так и на региональном, что касается сотрудников жилищно-коммунальной сферы то более 90% указали на то, что причиной низкого уровня качества услуг ЖКХ являются два фактора: низкая оплата труда и отсутствие заинтересованности руководства в повышении профессионального уровня своих сотрудников.

Таким образом, в ходе проведенного исследования следует сделать следующие выводы: происходит рост стоимости услуг ЖКХ без улучшения качества предоставленных услуг, происходит необоснованный рост тарифов, падает профессиональный уровень сотрудников жилищно-коммунальной сферы, реформы, проводимые в сфере ЖКХ не дают положительных результатов, недовольство и недоверие жителей города Лениногорск становится более явным. Далее рассмотрим основные направления по совершенствованию системы ЖКХ в городе Лениногорске: Местным органам власти стоит снизить контроль за вновь организованными предприятиями в сфере ЖКХ, а наоборот оказать содействие и поддержку. Исключить родственные, и дружеские связи в данном бизнесе. Для удобства жителей внедрить в работу управляющих компаний интернет – блог в котором жители могут оставить свои рекомендации, претензии, а также пожелания, что касается жителей пенсионного возраста то, для их удобства сделать аналог «почтового ящика», на который они могут в письменном виде отправить заявление, претензию или же задать любые интересующие их вопросы. Поиск новых методов обслуживания населения, внедрение эффективных и экономически оправданных приборов учета, спец.одежды, инструмента, материала, электронного оборудования, ввести курсы по повышению квалификации для сотрудников, Определить потребности жителей отдельного дома и осуществлять свою работу в соответствии с данными потребностями, определить совместно с жителями временные рамки проведения масштабных ремонтных работ, привлекать жителей к добросовестному отношению к труду сотрудников жилищно-коммунальной сферы и бережного отношения к имуществу и поддержке порядка и чистоты окружающей среды.

Данные меры были предложены для совершенствования жилищно-коммунальной сферы в городе Лениногорск.

Список литературы

1. Аналитический центр Юрия Левады <http://www.levada.ru/>
2. Евразийский международный аналитический журнал <http://www.m-economy.ru/>

УДК 332.1

БИСУЛТАНОВ РУСТАМ РУСЛАНОВИЧ

Российский государственный социальный университет
 Факультет социального управления и социологии
 г. Петропавловск, Республика Казахстан
 bisultanovrus@mail.ru

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

В статье исследованы теоретические аспекты понятия «инновационная стратегия региона», дана авторская трактовка, рассмотрен зарубежный опыт в вопросе ее формирования.

Инновационное развитие экономики региона традиционно рассматривается как необходимое условие достижения целей его социально-экономического развития. При этом, инновационное развитие государства обеспечивается за счет инновационного развития локальных территорий и их интеграции в единое инновационное пространство [1].

Переходя к раскрытию содержания и определению понятия инновационной стратегии региона надо отметить, что в последние десятилетия получили достаточно широкое распространение исследования, посвященные теоретико-методологическим основам формирования и реализации инновационной стратегии развития территориальных образований разного уровня. В то же время, понятие «инновационная стратегия региона» является относительно новым и еще не имеет однозначного научного определения.

В научной литературе, посвященной проблемам регионального развития, даются следующие формулировки инновационной стратегии региона: совокупность последовательных видов поведения, позволяющих территории с использованием инновационных решений позиционировать себя в окружающей среде (а изменения в стратегии должны рассматриваться как реакция на изменение внешних условий, т. е. речь идет о «реактивной» модели разработки стратегии); это научно-обоснованная траектория перспективного развития региона с реальными целями, конкретными задачами и действенными средствами их достижения. В данной трактовке стратегия должна определять идеологию функционирования и развития каждой отдельной территории; стратегия должна представлять собой детальный комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии территории; стратегия инновационной деятельности должна предусматривать меры по повышению конкурентоспособности территории, перечень индикаторов и участников реализации стратегии и т.д.

Таким образом, инновационная стратегия региона может быть представлена как комплекс долгосрочных целей, обусловленных объективными потребностями регионального развития, а также приоритетные направления

инновационного развития региона и механизмы, обеспечивающие достижение целей.

Как известно, модель инновационного развития регионов зависит от национального признака и способа формирования и функционирования национальной инновационной системы. Формирование и реализация модели инновационного развития государства связано с ее инновационной политикой и невозможно без эффективного функционирования национальной инновационной системы, составной частью которой должна быть эффективная региональная инновационная система, направленная на формирование благоприятных условий для социально-экономического развития региона на основе передовых достижений науки и техники.

В данном вопросе нельзя не согласиться с С.М. Ильяшенко, который выделил направления инновационного развития с точки зрения их стратегической направленности [2], которые являются общими и могут использоваться при соответствующих условиях: сбалансированное инновационное развитие (при непрерывных и постепенных технических изменений); наступающее инновационное развитие (при необходимости преодоления технологических разрывов и достижения опережения или сохранения лидерства); защищающее инновационное развитие (наблюдение за действиями предприятий-лидеров на рынке); абсорбирующее инновационное развитие (имитация инновационных преобразований и обеспечение производственного процесса).

В практике инновационного развития многих стран, особенно европейских, несмотря на процессы интеграции, создания различных сетей и повышения уровня глобализации хорошо просматривается региональная составляющая инновационности.

Рассматривая зарубежный опыт [3] отметим, что основными составляющими региональной стратегии инновационного развития является: выявление приоритетных секторов экономики региона; анализ регионального инновационного развития региона и развития составляющих региональной инновационной системы; формирование стратегических приоритетов инновационного развития региона; прогнозирование социально-экономических следствий от реализации запланированной инновационной стратегии; определение источников финансовых ресурсов, необходимых для инвестирования в инновационную сферу региона; сотрудничество между субъектами региональной инновационной системы; информирование общественности региона о состоянии региональной инновационной стратегии.

На основе анализа формирования региональных инновационных стратегий европейских стран можно сделать следующие выводы [4]:

1. Отсутствие единого подхода к формированию и разработке стратегий инновационного развития.
2. Имеет место тенденция к созданию инновационных центров, способствующих переходу от традиционной моноориентированной экономики к

инновационной (например, технопарк «София-Антиполис» около Ниццы во Франции, технопарк «Microtekna» в Савонии в Финляндии).

3. Чаще всего инструментарий государственной поддержки инновационных процессов представлен существенными налоговыми и иными льготами для фирм, участвующих в создании региональных инновационных систем.

4. Все большее усиление процесса передачи высоких технологий, стимулирование европейской кооперации между научно-исследовательскими центрами, университетами, частными компаниями.

Отметим, что уровень инновационного развития регионов изначально различается в зависимости от наличия, качества и особенностей распределения ресурсов, необходимых в разной степени на той или иной стадии инновационного процесса. Важно при этом определить оптимальный уровень воздействия на инновационные процессы [5].

Вид деятельности	Инструмент	Описание инструмента
Планирование индустриально-инновационной системы	Технологическое прогнозирование	проводится уполномоченным органом в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности на постоянной основе с подведением итогов не реже одного раза в три года.
	Единая карта приоритетных товаров и услуг	Определяет приоритеты государственной поддержки субъектов индустриально-инновационной деятельности
Мониторинг индустриально-инновационной системы	Карта индустриализации	представляет собой совокупность проектов субъектов деятельности, включенных в республиканскую и региональные карты индустриализации с определенными источниками финансирования, графиками и планами мероприятий по их реализации
Стимулирование и развитие индустриально-инновационной системы	Информационная поддержка инноваций	Осуществляется национальным оператором по технологическому развитию в целях распространения процессов создания, внедрения, коммерциализации инноваций путем организации конкурсов, издания и распространения печатной и электронной продукции.
	Коммерциализация технологий	процесс, связанный с практическим использованием результатов научных исследований и разработок с целью вывода на рынок новых или улучшенных продуктов, услуг или процессов с получением коммерческого эффекта.
Анализ индустриально-инновационной системы	Оценка эффективности реализации мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности.	осуществляется государственными органами, местными исполнительными органами областей, городов республиканского значения и субъектами системы.

Рисунок 1. Инструменты поддержки инновационной деятельности в Республике Казахстан

Но не менее важным является вопрос о инструментах инновационного развития, где приоритетная роль отдана государству. Например, в [6] были определены некоторые инструменты поддержки инновационной деятельности, которые частично представлены на рисунке 1.

Кроме того, к инструментам поддержки инновационной деятельности можно отнести налоговое стимулирование деятельности региональных технологических парков и СЭЗ.

В результате реализации выбранной стратегии при использовании инструментов государственной поддержки инновационное развитие Казахстана

происходит в условиях несформировавшихся рыночных отношений и недостаточно развитого частного капитала, который мог бы быть использован для разработки и освоения новейшей техники и технологий, как это происходит в развитых странах. И первый шаг в этом направлении состоит в выработке правильной инновационной стратегии, намечающей цели и крупные долгосрочные задачи, а также обеспечивающей средства для их решения.

Что касается применения зарубежного опыта в вопросах формирования стратегии инновационного развития территории, то в отечественных условиях в «чистом» виде ни одна из зарубежных моделей не может быть использована. Основной причиной является недостаточно активное участие бизнеса в исследованиях и разработках и, как следствие, низкая инновационная активность отечественных предприятий.

Список литературы

1. Холопенкова Е.В. Государственное управление трансфером технологий в инновационной системе России: автореф. дис. канд. экон. наук. – Ставрополь, 2011. – 20 с.
2. Ильяшенко С.М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы: учеб. пособие/С.Н. Ильяшенко. – Сумы: Университетская книга, 2003. – С. 278.
3. Дегтярева И. А. Инструменты инновационного развития региона: зарубежный и отечественный опыт применения / И. А. Дегтярева // Государственное управление: теория и практика [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_1/index.htm.
4. Диваева Э. А., Мухамедьяров А. М. Зарубежный опыт формирования инновационной системы в регионах// Экономика и управление: научно-практический журнал [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://infomanagement.ru/ avtorskaya_statya/zarubezhniy_opit_formirovaniya_innovacionnoy_sistemi/1.
5. Жихарев К.Л. Методология управления развитием региональной инновационной системы: автореф. дис. д-ра экон. наук. – М., 2011. – 39 с.
6. Закон Республики Казахстан от 9 января 2012 года № 534-IV. «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1200000534>.
7. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
8. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
9. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
10. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
11. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 332.1

БИСУЛТАНОВ РУСТАМ РУСЛАНОВИЧ

Российский государственный социальный университет
Факультет социального управления и социологии
г. Петропавловск, Республика Казахстан
bisultanovrus@mail.ru

О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

Эффективное и результативное инновационное развитие должно базироваться на стратегии инновационного развития Республики Казахстан с учетом экономических особенностей регионов и не противоречить приоритетам развития страны. В статье рассмотрены особенности реализации стратегии инновационного развития региона на материалах Северо-Казахстанской области Республики Казахстан.

В настоящее время развитие инновационной деятельности в Северном Казахстане осуществляется в соответствии с:

- 1) Программой развития агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013 - 2020 годы «Агробизнес-2020»;
- 2) Программой индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 гг. с перспективой на 2030 года;
- 3) Программой развития территории Северо-Казахстанской области на 2011-2015 годы;
- 4) Предложением по реализации бюджетной программы № 019 «Проведение мероприятий по распространению и внедрению инновационного опыта» Акимата СКО.

В реализации стратегического плана развития инноваций в Республике Казахстан принимают участие практически все государственные органы, Акиматы областей, холдинги и Национальные компании, институты развития, бизнес-ассоциации и промышленные предприятия.

На региональном уровне в реализации программы задействованы областные управления, территориальные филиалы госорганов и республиканских институтов развития, Акиматы, промышленные предприятия и бизнес-структуры [1, С. 136].

В Северном Казахстане сейчас функционируют три национальных компании в форме акционерных обществ. Северо-Казахстанскую область обслуживает «СПК-СолтУСтік». Так СПК разработала свою программу инновационного развития области исходя из насущных проблем региона на период до 2020 года.

Реализацию стратегии инновационного развития Северо-Казахстанской области можно разделить на три этапа [2]:

Первый этап (2010 год) – организационный период по разработке системных мер по ее эффективной реализации. Это разработка (на республи-

канском уровне при участии регионов) и утверждение отраслевых программ по развитию приоритетных секторов экономики и программ поддержки бизнеса, формирование и утверждение Доржных карт и т.д.

Второй этап 2011 год - стал этапом начала реализации принятых мер. В этот год были разработаны и утверждены программы развития территорий, в том числе программа развития территории Северо-Казахстанской области на 2011 - 2015 годы. Проведена работа по совершенствованию законодательства.

Третий этап 2012 год по сегодняшний день - активная фаза реализации стратегии, на которой все ранее принятые меры заработали в полную силу, что позволило, даже несмотря на достаточно сложный в силу состояния мировых рынков прошлый год, достичь определенных результатов.

В рамках реализации стратегии инновационного развития региона в Северо-Казахстанской области предусмотрен комплекс мер государственной поддержки бизнеса, насчитывающий порядка 100 инструментов господдержки, по результатам которой наблюдается положительные изменения в экономике региона [3].

Оценка вышеперечисленных стратегических документов инновационного развития Северо-Казахстанской области показала, что все они были разработаны по результатам тщательного исследования социально-экономических процессов в регионе, в ходе которого должны быть рассмотрены следующие моменты: анализ социально-экономической ситуации в регионе; формирование стратегических целей и сценариев инновационного развития; определение приоритетных направлений научно-технологического и промышленного развития региона; оценка имеющихся ресурсов, включая возможные меры государственной поддержки; определение уровня конкурентоспособности выпускаемой в регионе научной и промышленной продукции; анализ состояния инфраструктуры инновационной деятельности и перспективы ее развития; пути реструктуризации научно-технологического и промышленного комплекса и его адаптации к рыночным условиям; перспективы социально-экономического развития и совершенствование обслуживающей инфраструктуры.

Результатом анализа реализации стратегии инновационного развития региона может стать матрица SWOT-анализа (таблица 1), в которой систематизированы сильные и слабые стороны, возможности и угрозы при достижении поставленных целей.

К числу возможностей инновационного развития региона следует отнести: наличие свободных производственных мощностей и возможностей для выпуска конкурентоспособной продукции, стимулирование хозяйствующих субъектов региона к разработке и освоению инноваций (предоставление налоговых льгот, государственных гарантий и прочих возможностей), а также повышение их инновационной культуры.

Таблица 1 - Матрица SWOT – анализа инновационного развития Северо-Казахстанской области

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	«Сила – Возможности» 1. Развитие традиционных для региона сфер деятельности и поддержка наукоемких производств по новым перспективным направлениям. 2. Стимулирование хозяйствующих субъектов региона к разработке и освоению инноваций. 3. Организация эффективного взаимодействия всех участников научно-инновационной сферы. 4. Установление и развитие научно-технического сотрудничества с другими регионами и странами. 5. Организация мониторинга, широкой пропаганды успехов и опыта работы в научно- инновационной сфере.	«Сила – угрозы» 1. Принятие изменений и дополнений к действующему областному законодательству, а также разработка проектов правовых актов, направленных на развитие и регулирование научно-технической деятельности в регионе. 2. Определение приоритетных направлений развития науки, техники и высоких технологий. 3. Диверсификация экономики региона. 4. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов в научно- инновационную сферу. 5. Привлечение, поддержка и закрепление кадров в сфере НИОКР, повышение престижности научного труда.
Слабые стороны	«Слабость – возможности» 1. Отсутствие четких приоритетов и ориентиров научно-инновационного развития региона. 2. Слабое обеспечение научно-инновационной сферы региона. 3. Незаинтересованность хозяйствующих субъектов региона в разработке и освоении инноваций. 4. Слабое взаимодействие между всеми участниками научно-инновационной сферы региона.	«Слабость – угрозы» 1. Снижение уровня юридической грамотности участников научно-инновационной сферы региона. 2. Возникновение угрозы, связанной с утратой преемственности в науке и технике. 3. Снижение престижности научного труда и отсутствие стимулов для привлечения молодежи в научно- инновационную сферу региона. 4. Замедление процессов создания и освоения инноваций в регионе. 5. Сокращение основных фондов сферы науки и инноваций.

Угроза инновационного развития могут быть сформулированы следующим образом: слабое законодательное и нормативно-правовое обеспечение научно- инновационной сферы региона, отсутствие четких приоритетов и ориентиров ее развития, нехватка высококвалифицированных специалистов, обладающих инновационным мышлением.

Слабыми сторонами Северо-Казахстанской области в инновационном развитии являются: низкая численность научных кадров, малый объем финансирования НИОКР, особенно со стороны предпринимательского сектора, низкая инновационная и изобретательская активность бизнеса и науки в целом [4].

Основным выводом, сделанным по результатам SWOT – анализа, является: при обеспечении мер государственной поддержки инновационного развития потенциал роста инновационной сферы в Северном Казахстане представляется весьма высоким, а стратегия инновационного развития ре-

гиона является ключевым ориентиром при достижении поставленных целей.

Анализ стратегии инновационного развития Республики Казахстан и Северного Казахстана показывает, что, несмотря на то, что инновационной деятельности отводится большая роль, инновационная деятельность в республике и области пока не является источником увеличения степени конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Список литературы

1. Николаев М.А., Махотаева М.Ю. Обобщение опыта планирования социально-экономического развития в субъектах РФ // Вопросы экономики - № 5. - 2002. - С. 126-136.
2. Официальный сайт Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан «Сборник инструментов государственной поддержки индустриально- инновационного развития»: //http://www.mint.gov.kz.
3. Официальный сайт Северо-Казахстанской области: http://iir.sko.gov.kz
4. Куур О.В. Рейтинговая оценка инновационного потенциала регионов РК: http://www.rusnauka.com
5. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
6. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
7. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
8. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
9. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

БРУСИЛОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА, студент
БОТНАРЬ СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА, студент
ФЕДОТОВА ГИЛЯН ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., профессор
(e-mail bis88@list.ru)
Россия, Волгоградский государственный технический университет

ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И МИРА

В данной статье дана характеристика последствий мирового экономического кризиса. Выделены основные направления посткризисного развития.

Ключевые слова: кризис, инновации, модернизация, антикризисные меры

Финансовые и экономические потрясения 2007–2009 гг. явились одним из наиболее глубоких, всеобъемлющих кризисов мировой экономики, которые изменили в целом развитие мира, создали новую экономическую реальность. России также не удалось избежать кризиса, глубина которого определилась ее включенностью и зависимостью от мировой системы хозяйства, сырьевой ориентацией экономики и экспорта, большими долгами российских корпораций зарубежным банкам. [1]

Современный глобальный кризис поставил перед Россией, а также другими государствами сложнейшую задачу поиска новой посткризисной модели социально-экономического развития. Главным условием ее решения для нашей страны должен стать переход к постиндустриальной форме хозяйствования на базе инновационного развития.

Возникший финансовый кризис перешел в сферу производства, далее охватил социальную сферу, политическую и сферу ценностей и идеологии. В конечном итоге это может привести к полному угасанию преобладавшей долгое время индустриальной западной цивилизации с соответствующей моделью экономического развития. В России помимо влияния мировой нестабильности существуют и внутренние проблемы хозяйствования.

В настоящее время стало ясно, что, несмотря на глубину и остроту современного кризиса, удалось избежать экономической катастрофы, устояла финансовая система, возобновился экономический рост во многих странах. Но надеяться на полное восстановление экономики пока рано, так как окончательное завершение цивилизационного кризиса логичнее всего наступит, когда произойдет переход к постиндустриальному обществу с адекватными ему новыми моделями социально-экономического развития. Для России переход к постиндустриальному развитию по сравнению с другими странами усложняется тем, что по технологическому развитию она существенно отстала от мировых держав, необходимо будет решать целый ряд дополнительных задач, которые уже решены в развитых странах. [3]

Важно, чтобы мировой экономический кризис, антикризисные меры явились толчком к модернизации экономики России. Ее целью должно стать повышение уровня жизни всех россиян, сокращение социального не-

равенства. Необходимо развивать те отрасли, которые ориентированы на удовлетворение потребностей людей, в которых есть заделы, ресурсы, где результат может быть получен в обозримом будущем. Прежде всего, это повышение конкурентоспособности российской экономики. Обеспечение роста производительности труда, инвестиций в основное производство, обновление основных фондов. Основными субъектами, обеспечивающими эти преобразования, являются государство, бизнес, общество, которые совместно должны осуществлять модернизацию экономики.

Главную роль в модернизации российской экономики призвано сыграть государство, без активной позиции которого, в том числе в модернизации, развитии инфраструктуры, обеспечении перевода экономики на интенсивный путь развития, стимулировании инновационной деятельности в основных отраслях производства, преобразования в нашей стране в современных условиях не возможны. [5]

По своему категориальному содержанию «модернизация» как особая форма экономического развития, отражает совокупность взаимосвязанных процессов накопления капитала (мобилизации ресурсов) развития производства и повышения производительности труда. Модернизация связана с коренным, революционным обновлением экономической, технико-технологической, политической, общественно-культурной сфер общества. Современная модернизация российской экономики представляет собой переход к инновационной модели развития как важнейшей задачи формирования неэкономике — экономики, основанной на знаниях.

Экономика России остро нуждается в модернизации. Имеется высокий уровень морального и физического износа основных фондов, нарастает отставание в области научно-технического прогресса, уровень которого составляет не более 50% от высокоразвитых стран, представляя серьезную угрозу экономической безопасности страны. Таким образом, задача построения отечественной инновационной системы относится к разряду стратегических. Это связано, прежде всего, с возрастанием роли инноваций как ключевого фактора современной технологической модернизации производства. Одним из основных направлений модернизации экономики является развитие инновационной деятельности, невозможное без активного участия научного, образовательного, экспертного сообщества страны, повышения эффективности деятельности высшей школы. Инновации в значительной степени определяют экономический рост предприятий страны, занятость населения и рост производительности труда, а также являются существенным фактором социально-экономического развития. Поэтому решение вопросов, связанных с созданием эффективных механизмов реализации технологических инноваций, координация и сосредоточение их на формировании долгосрочных предпосылок устойчивого социально-экономического развития, требуют серьезного внимания и крайне важны в перспективе развития ближайших лет. [2]

В заключение, хотелось бы отметить следующее: всемирный экономический кризис не пощадил никого, но Россию он задел особенно сильно. Кризис обнажил многочисленные структурные проблемы российской экономики, что выразилось в резком сокращении притока прямых зарубежных инвестиций и оттоке отечественного капитала за рубеж, и, как следствие, ухудшение перспектив осуществления инвестиций в стране.

Очевидно, что, говоря об инвестиционном климате, не стоит забывать и об инвестициях отечественных предприятий в отечественную же экономику. И здесь у России не все в полном порядке, так как многие компании предпочитают инвестировать за рубеж. Это говорит о неразвитости таких основополагающих институтов как защита частной и интеллектуальной собственности, налоговой системы, о наличии чрезмерной бюрократизации, неоправданно большого количества чиновников и созданных ими административных барьеров. [4]

Россия предстала слишком зависимой от мировой конъюнктуры стран. Пока мировая экономика находилась в стадии роста, отечественная экономика переживала период стремительного роста, а как только мировая экономика вошла в стадию рецессии, за ней устремилась и экономика России. Российская экономика следует мировому тренду, однако, амплитуда колебаний у нее куда более высокая, чем в других странах.

Список литературы

1. Денисова С.О. Модели посткризисного развития России. // Сборник докладов Междунар. межвуз. Научно-практической конф. «Виттевские чтения-2011» - М.: ЧОУ ВПО НБИ.2012.- с.296
2. Институт современного развития (ИНСОР). Экономический кризис в России: экспертный взгляд // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С.4
3. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопр. экономики. 2011. № 3. С. 4–19.
4. Чубайс А. Инновационная экономика в России: что делать? // Вопр. экономики. 2011. № 1. С. 120–126
5. Энтов Р.М. Текущий кризис в свете теории кризисов. – МЭМО. – 2011. – №5 – С.9.
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. Участие иностранного капитала в финансировании Российских организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 67-72.
8. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балгужин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.
9. История теории бюджета/ Сибатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.
10. Интернет-банкинг как перспективный и быстроразвивающийся сегмент банковского дистанционного обслуживания/ Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 127-133.
11. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В.. Элиста, 2006.
12. Портфельные стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций европейского союза/ Федотова Г.В., Обухова С.В.// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19 (253). С. 30-40.

УДК 365.246

БУНИНА ОЛЕСЯ ВИКТОРОВНА

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
buniashka@bk.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В статье анализируется современное состояние рынка жилья в России. Рассмотрены проблемы в жилищной сфере в разрезе социально-экономических задач общества и государства. Предлагаются основные пути решения жилищной проблемы на основе социально ориентированной политики государства. Приводятся примеры государственных программ, направленных на улучшение жилищных условий населения страны.

Одной из важнейших социально-экономических задач общества и государства, независимо от характера действующей в нем экономической системы, является обеспечение населения жильем, отвечающим современным требованиям комфортности и безопасности. Предпосылками развития жилищного строительства послужили итоги проводимых в 90-х годах реформ по созданию цивилизованного рынка жилья, в том числе через приватизацию жилья и предоставление возможности населению свободно приобретать и продавать жилье на первичном и вторичном рынках (если в 1991 году доля частного жилья составляла 27%, то к 2015 году эта доля возросла до 86,3%).

Сроки, масштабы и направленность мероприятий по решению жилищной проблемы, безусловно, зависят от ориентированности потребностей общества и выражающего его волю Правительства на ускоренное и социально справедливое ее решение, а также ресурсов, выделяемых на эти цели. Удовлетворение потребности в жилье в нашей стране остается для большинства людей одной из самых острых и трудно разрешимых задач. В большинстве регионов России жилищная проблема является первой и наиболее значимой в числе других социально-экономических проблем. Особую актуальность эта проблема приобретает в крупных городах страны вследствие их высокой населенности [1, с. 5-6].

Дефицит жилья представляет также социальную проблему, являясь важной составляющей экономического отставания России. В этом аспекте значительное количество граждан России проживает в коммунальных квартирах, общежитиях и бараках, в ветхих и аварийных домах. Острая нехватка жилья не позволяет переселить людей с территорий с повышенной радиацией, из Северных районов страны, из поселков, расположенных у истоков ценных месторождений и нерентабельных производств, сковывает мобильность населения [1, с. 49].

В истории современной России можно выделить три периода по обеспечению жильем граждан. Первый относится к 60-м гг. прошлого века, ко-

гда были построены так называемые «хрущевки», позволившие расселить в отдельные квартиры многие миллионы семей. Второй период относится к концу 80-х гг., когда была поставлена задача: «Обеспечить к 2000 году каждую советскую семью отдельной квартирой или домом», после распада СССР прекратила свое существование. Третий современный период - национальный проект «Доступное жилье».

Следует отметить, что в 1989 г. квадратный метр кооперативного жилья стоил 290 рублей. Средняя зарплата в стране составляла 240–260 рублей. То есть на нее можно было купить почти метр жилплощади. В 2009 г. кв. м среднероссийского жилья стоил около 140 тыс. рублей. Средняя зарплата по данным Росстата, достигла 14,5 тыс. рублей, на нее можно купить только 0,1 кв. м жилплощади (в 10 раз меньше). А на приобретение средней квартиры – 50 кв. м нужно было собирать средства в течение почти 40 лет.

По уровню обеспеченности населения жильем (без учета качества и комфортности) Россия значительно отстает не только от всех высокоразвитых стран мира, но и от многих развивающихся. В среднем на 1 человека в России приходится 20,7 кв. м жилой площади (в Москве около 25 кв. м)[2], а в США – 70 кв. м, в Великобритании – 62 кв. м, в Германии – 50 кв. м, в Китае – 27 кв. м.

Основным способом решения жилищного вопроса в России в соответствии с новым ЖК является приобретение жилья в собственность (за наличные, по ипотеке, с помощью дотации и т.д.), и примерно 20% - арендное жилье для малоимущих. В результате 80% жилья в России будет в собственности жильцов, что не соответствует мировой практике. Собственное жилье в мире доступно только людям со средними и высокими доходами, даже в развитых странах доля собственного жилья составляет в среднем 50% (в Германии - 40%, Швеции - 43%, Голландии - 45%), остальные 50% - это арендное жилье: 40% - аренда у частных домовладельцев (доходный дом), 10% - социальная аренда (муниципальный арендный дом).

Проведенное исследование показывает, что быстрее всего получится накопить на квартиру у жителя Дальнего Востока. Для приобретения однокомнатной квартиры стоимостью чуть более 2 миллионов рублей в Хабаровске потребуется около 6 лет, жителю Чукотского АО - 3,4 года (средняя зарплата более 50 тысяч рублей в месяц), жителю Еврейской автономной области понадобится около 8 лет.

На однокомнатную квартиру в столице Уральского федерального округа, Екатеринбурге, среднестатистический местный житель накопит за 7 лет. При этом гражданину, зарабатывающему в Ямало-Ненецком округе более 56 рублей в месяц, удастся купить квартиру через 3,3 года.

Приобрести однокомнатную квартиру в Новосибирске житель Красноярского края (при зарплате 25 тыс. руб. в месяц), сможет через — через 6,5 лет. Для приобретения однокомнатной квартиры в Санкт-Петербурге жителю Северо-Западного федерального округа, потребуется 12 лет. Жителю Псковской области придется копить 19,5 лет. Даже тем, кто работает в Пе-

тербурге, копить на однокомнатную квартиру придется более 10 лет. Среднему жителю Центрального федерального округа на покупку однокомнатной квартиры в Москве придется копить более 18 лет.

Известно, что в г. Москве жилье дороже, чем в среднем по России. По информации риэлторов, самая дешевая квартира – в панельном доме стоит порядка 2,7 млн. рублей (т.е. 186 месячных среднероссийских зарплат или 15,5 годовых). Следует также отметить, что средняя цена обычной московской квартиры в панельном доме площадью 50 кв. м сегодня составляет около 7–7,5 млн. рублей, или \$220 тыс., или 180 тыс. евро. За эти деньги можно купить около 70 кв. м в Нью-Йорке, около 75 кв. м – в Берлине, около 100 кв. м – в Амстердаме, более 80 кв. м – в Праге.

Вместе с тем проведенное одним из крупнейших отечественных девелоперов жилой недвижимости – группой компаний «ПИК» в 2007 году исследование выявило облик типичного покупателя квартир: это мужчины в возрасте от 27 до 35 лет, месячный доход которых превышает \$5–7 тыс. Их статус: менеджеры среднего звена (31%), квалифицированные специалисты (37%), топ-менеджеры и бизнесмены (20%) [3]. То есть ни учителя, ни врачи, ни научные работники, не попали в эту категорию.

Следует отметить, что ипотечное кредитование сегодня доступно все большему проценту россиян, отчасти благодаря тому, что на рынке начали появляться социальные программы, повышающие доступность жилищных кредитов. Активной разработкой таких программ занимается Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Специальные проекты АИЖК направлены на обеспечение жильем: военных, молодежи, семей с детьми, молодых ученых. Процентные ставки ничем не отличаются от ставок для обычных заемщиков - от 8% годовых. Например, по программе «Ипотека для молодых семей» Сбербанк России предлагает снижение минимального первоначального взноса. Вместо стандартных 20% по этой программе можно внести 10%. В банке «УРАЛСИБ» до июля 2011 года действовала специальная акция - на каждого несовершеннолетнего ребенка предоставлялась скидка в размере 0,5% годовых. Даже если этот ребенок родился у вас уже после оформления ипотеки, скидка действовала все равно. Банк «ДельтаКредит» предлагает отсрочку погашения основного долга сроком на 1 год при рождении ребенка у заемщика. Вместе с тем, все эти программы весьма обременительны для молодой семьи с детьми. Так, например, при если взять в ипотеку квартиру с суммой кредита 5 млн. рублей на 20 лет, то ежемесячный платеж составит 60 468 рублей. Таким образом, ежемесячный доход семьи должен быть достаточно высоким, с учетом того, что прожиточный минимум в г. Москве взрослого трудоспособного члена семьи составляет 10417 рублей, для ребенка 7866 рублей, плюс еще коммунальные услуги. Таким образом, ежемесячный доход молодой семьи с двумя детьми должен быть не ниже 110-120 тыс. руб. в месяц. Учитывая, что средняя заработная плата врача в России 18, 3 тыс. руб. (в Москве 35,6 тыс. руб.), учителя 17,4 тыс. руб. (в Москве – 32 тыс. руб.), то приобрете-

ние квартиры по ипотеке практически не реально. На наш взгляд, в целях обеспечения жильем россиян необходимо перенести акценты с обеспечения доступности ипотеки на увеличение строительства, снижения стоимости жилья, повышение материального уровня жизни граждан, не только в городах-миллионниках, но и в регионах.

Еще одной серьезной проблемой ЖКХ является высокий износ систем жизнеобеспечения. Например, старение жилищного фонда России, быстрый переход его в категорию ветхого и аварийного. Он ставит под угрозу личное благополучие уже большинства жителей РФ - по данным Росстроя, общий износ основных фондов в ЖКХ составил более 60%, а четверть основных фондов уже полностью отслужила свой срок. Более 300 млн. кв. м (11% всего жилищного фонда) нуждается в неотложном капитальном ремонте.

По оценке специалистов «Городского центра экспертиз» жилищный фонд России находится в кризисной ситуации, и если не будут приняты меры, то через десять лет страна превратится в руины. Следовательно, для решения жилищной проблемы в России важнейшими остаются две задачи: выйти на уровень передовых стран по обеспеченности жильем (около 30 кв. м на человека) и заменить ветхий жилищный фонд на современное комфортабельное жилье. Для этого в течение жизни одного поколения людей (20 лет) потребуются ежегодный ввод нового жилья в объеме не менее 90 млн. кв.м, что и предусмотрено государственными планами.

В современном крупнопанельном жилищном строительстве преобладают разработанные в 1960-х годах конструкции зданий с поперечными несущими стенами. Эти дома имели ряд преимуществ по сравнению с традиционными для того времени зданиями с продольными несущими стенами.

Однослойные панели размером на комнату позволили резко повысить степень индустриализации и производительность труда. В свою очередь, это значительно увеличило темпы строительства и обеспечило граждан СССР жильем в послевоенные годы.

Основное преимущество зданий с поперечными несущими стенами состояло в гармоничном сочетании несущих, теплотехнических и звукоизоляционных функций, а также технологических требований к изготовлению и монтажу панельных конструкций. Так, для несущих поперечных стеновых панелей и перекрытий требуется прочный плотный железобетон. Панели толщиной порядка 15 см имели прочность стен как для 17-этажного дома, при пролете перекрытий (ширина комнат) до 3,9 м. Масса 1 кв.м такой панели обеспечивала нормативную изоляцию воздушного шума между квартирами. Для наружных стен применяли легкий теплоизоляционный бетон, который, однако, не обладает высокой прочностью. Поэтому наружные панели стали навешивать на несущие поперечные панели. При этом параметры (габарит и масса) панелей, образующих комнату, были близки, что позволило эффективно использовать подъемно-транспортные

средства. К достоинствам конструктивной схемы с поперечными несущими стенами относится большая устойчивость и жесткость здания [4, с. 67].

При отмеченных достоинствах панельные дома с поперечными несущими стенами имеют и недостатки, вытекающие из конструктивной схемы. Основной недостаток – ячеековая планировочная структура, заданная жесткой конструктивной системой часто расположенных поперечных несущих стен, что ограничивает создание необходимых планировочных решений и делает невозможно перепланировку в течение всего жизненного цикла здания. В годы становления крупнопанельного домостроения, когда в стране на первом месте стояло решение жилищной проблемы, этот недостаток не считался существенным. Но по мере роста благосостояния людей, изменения экономической и демографической ситуации в стране это приобретает важное значение. Панельные дома с поперечными несущими стенами, сохраняя многие десятилетия прочность конструкций, очень быстро устаревают морально, нанося тем самым значительный экономический ущерб.

В настоящее время должны быть дома, где по мере необходимости, при сохранении несущего остова, можно выполнить полную перепланировку всего дома, этажей либо их части по определенному составу и набору квартир или помещений другого назначения. В идеале такой дом должен иметь свободную планировку, то есть его этажи ограничиваются только внешними стеками и стенами вертикальных коммуникаций и инженерных систем – «shell and core», как принято такое планировочное решение. В наибольшей степени соответствуют дома с продольными несущими стенами.

Существует мнение, что панельные здания обладают малой архитектурной выразительностью, массовая застройка такими домами «безлика и монотонна». В значительной степени этому способствовало то, что начало панельного домостроения совпало с известным постановлением ЦК КПСС и Правительства СССР 1955 г. о борьбе с «архитектурными излишествами». В ходе реализации этого постановления все дома того периода, включая и традиционные, стали безликими, а городская застройка представляет собой набор унылых параллелепипедов.

Со временем в архитектуру как этих, так и других зданий вернулись элементы традиционной накладной пластики (рустовка, орнаменты, облицовка искусственным и натуральным камнем различной фактуры) и конструктивной пластики (форма и размеры окон, карнизы, цоколи, эркеры, лоджии, балконы, навесы над входами, выступающие тамбуры и вестибюли). Панельные конструкции с поперечными несущими стенами привнесли и свои специфические элементы объемной пластики (пошаговая разновысотность здания, кратная размеру ячейки; выступающие и заступающие относительно главной плоскости стены объемы, кратные размерам конструктивных ячеек).

Таким образом, использование всех перечисленных пластических приемов позволила современным крупнопанельным домам с поперечными несущими стенами приобрести вполне достойный вид.

Предлагаемое конструктивное решение для панельного домостроения обеспечивает всесезонность строительного производства, отвечает требованиям устойчивого развития архитектуры, поскольку имеется возможность трансформации планировочных решений на протяжении всего времени существования здания. Таким образом, жилищная проблема является весьма многогранной, требующей значительных усилий по ее решению.

Основные пути решения жилищной проблемы:

-повышение доступности жилья для широких слоев населения (создание благоприятных условий для развития рынка жилья и жилищных услуг по эксплуатации жилищного фонда и т.д.);

-повышение качества эксплуатации жилищного фонда (существенное улучшение содержания и ремонта жилищного фонда, и т.д.);

-совершенствование системы обеспечения жильем социально незащищенных категорий населения (разработка эффективных систем целевой поддержки социально незащищенных групп населения, предоставление бесплатного жилья или на льготных условиях и т.д.).

Очевидно, что при всей необходимости проведение реформы в жилищной сфере, нельзя рассматривать ее целевые направления без учета повышения благосостояния нации, жизненного уровня населения [5].

Список литературы

1. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях: учебник / В. В. Бузырев, Л. Г. Селютин. – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – 335 с.
2. Новая рыночная экономика: учеб. Пособие / Н. Н. Думная – М.: Макс-Пресс, 2011.
3. Устинов, Г. А. О реформировании жилищно-коммунального хозяйства // Финансы. – 2009. – Вып. 8.
4. Захаров, А. В. Новые подходы к проектированию крупнопанельных зданий с продольными несущими стенами / А. В. Захаров, Т. Р. Забалуева, М. П. Леонтьева // Промышленное и гражданское строительство. – 2014. – Вып. 7. – С. 66–69.
5. Иванов, А. Р. Жилищный фонд России: проблемы и перспективы развития // Вестник Брянской сельскохозяйственной академии. – 2012. – Вып. 2.

УДК 338.431.2

БУРКОВСКИЙ ПЕТР ВАСИЛЬЕВИЧ, к.э.н.,

старший преподаватель,

БОЧКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина,

г. Краснодар, Россия

e-mail: burkovsky.p@yandex.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

В статье раскрываются тенденции развития агропромышленного комплекса в Краснодарском крае, дается обзор проблем и упущений в государственном управлении развитием аграрного сектора экономики региона и предлагаются проектные предложения по совершенствованию государственного управления АПК в крае

Отрасль сельского хозяйства является профилирующей в регионе, при этом в Краснодарском крае сосредоточено производство большей части риса, овощей, винограда. Ежегодно увеличиваются валовые сборы зерновых культур (озимой пшеницы, ячменя) и масличных, в частности, подсолнечника. Государственная поддержка аграрного сектора экономики в условиях членства России во Всемирной Торговой Организации (ВТО) сводится к поддержке доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе погектарного субсидирования и производственного потенциала в каждом конкретном случае. Финансирование осуществляется на помощь в приобретении элитных семян, заготовку кормов и минеральных удобрений, проведения мелиоративных работ по поддержанию почвенного плодородия. Таким образом приоритет отдается косвенным мерам господдержки, которая не лимитирована условиями ВТО, и не искажает торговые отношения, как того требуют нормы данной международной организации [1].

Рассмотрим основные производственные показатели отрасли сельского хозяйства в Краснодарском крае, исходя из данных, представленных в таблице 1. Динамика показателей приводится по основным формам хозяйственной деятельности: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства.

Как видно исходя из данных, представленных в таблице 1, большая часть основного производства сельскохозяйственной продукции отводится сельскохозяйственным организациям, причем за период 2011 – 2015 гг. общий объем производства возрос на 62,5 %, а наименьшая часть сосредоточена в К (Ф) Х, однако в ЛПХ наблюдается негативная тенденция снижения объемов производства в 2015 г. животноводческой продукции на 14,1 %, по сравнению с аналогичным периодом 2011 г., что также свидетельствует о проблемах в сфере господдержки личных подсобных хозяйств, и в частности, животноводческий комплекс.

Таблица 1 – Основные производственные показатели отрасли сельского хозяйства в Краснодарском крае, млн руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Сельскохозяйственные организации						
Произведено продукции всего	140146	135989	154843	173202	227751	162,5
в том числе:						
- растениеводство	102499	97909	116629	127372	175545	171,3
- животноводство	37647	38080	38214	45830	52207	138,7
Доля в общем производстве сельскохозяйственной продукции, %	58,6	58,0	60,8	60,5	62,3	-
Личные подсобные хозяйства						
Произведено продукции всего	65325	63770	60367	66185	70785	108,4
в том числе:						
- растениеводство	24889	27870	30610	34598	36052	144,9
- животноводство	40436	35900	29757	31587	34733	85,9
Доля в общем производстве сельскохозяйственной продукции, %	27,3	27,2	23,7	23,1	19,4	-
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
Произведено продукции всего	33764	34765	39500	47132	67217	199,1
в том числе:						
- растениеводство	31815	32771	37238	44366	64168	201,7
- животноводство	1949	1994	2262	2766	3049	156,4
Доля в общем производстве сельскохозяйственной продукции, %	14,1	14,8	15,5	16,4	18,4	-

Рассмотрим основные показатели финансовых результатов сельскохозяйственных организаций в Краснодарском крае, представленные в таблице 2.

Как видно по данным таблицы 2, основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций за рассматриваемый период 2011 – 2015 гг. характеризуются довольно негативными тенденциями, что выражается в сокращении количества крупных сельскохозяйственных организаций в 2015 г. на 13,1 %, по сравнению с 2011 г. и довольно низким уров-

нем рентабельности реализации в животноводстве. Как следствие высокая доля убыточных хозяйств и часть хозяйствующих субъектов становятся банкротами [2].

Таблица 2 – Показатели финансовых результатов сельскохозяйственных организаций в Краснодарском крае

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Число сельскохозяйственных организаций, ед	336	324	312	307	292	86,9
Число убыточных хозяйств, ед	65	72	65	49	40	61,5
в % от общего числа хозяйств	19	22	21	16	14	-
Выручка сельскохозяйственных организаций всего, млн руб	101162	106857	109792	135806	178695	176,6
в том числе:						
- растениеводство	80663	68464	72190	85564	112985	140,1
- животноводство	18747	21313	16504	23397	26719	142,5
Прибыль от продаж всего, млн руб	17455	16376	17435	30247	53278	305,2
в том числе:						
- растениеводство	15849	12271	13148	21027	37693	237,8
- животноводство	1579	1521	1300	3852	5714	361,9
Рентабельность продаж, %	20,9	18,1	18,9	28,7	42,5	-
в том числе						
- растениеводство	24,5	21,8	22,3	32,6	50,1	-
- животноводство	9,2	7,7	8,6	19,7	27,2	-

Рассмотрим состояние развития отрасли животноводства в Краснодарском крае, представленное в таблице 3.

Таблица 3 – Состояние развития отрасли животноводства в Краснодарском крае

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Сельскохозяйственные организации (поголовье сельскохозяйственных животных), тыс гол						
Крупный рогатый скот	432	403	378	359	353	81,7
в том числе:						
- коровы	161	152	140	136	135	83,9
Свиньи	616	284	278	328	427	69,3
Овцы и козы	15	12	12	13	15	100,0
Птица, млн гол	13,4	15,6	13,5	12,5	14	104,5
Личные подсобные хозяйства (поголовье сельскохозяйственных животных), тыс гол						
Крупный рогатый скот	166	153	147	145	146	88,0
в том числе:						
- коровы	81	75	70	67	66	81,5
Свиньи	183	9	1	2	2	1,1
Овцы и козы	112	116	136	147	154	137,5
Птица, млн гол	10	10	10	10	10	100,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
Крупный рогатый скот	35,7	36,6	38,7	39,0	40,8	114,3
в том числе:						
- коровы	12,9	14,0	14,7	15,6	15,7	121,7
Свиньи	35,9	17,2	9,4	4,3	5,2	14,5
Овцы и козы	27,5	28,6	32,4	37,2	39,7	144,4
Птица, млн гол	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6	200,0

Как видно по данным таблицы 3, отрасль животноводства в крае по показателям поголовья сельскохозяйственных животных за период 2011 – 2015 гг. находится в кризисном состоянии. В сельскохозяйственных организациях сократилось поголовье крупного рогатого скота в 2015 г. на 18,3%, по сравнению с 2011 г., коров – на 16,1 %, свиней – на 30,7 %. Такая же отрицательная тенденция наблюдается и в личных подсобных хозяйствах. Кризисной остается ситуация в свиноводстве, так как поголовье свиней сокращается по всем категориям хозяйств.

Рассмотрим основные показатели переработки и реализации сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Основные показатели переработки и реализации сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Выручка от реализации пищевых продуктов, млн руб	2157	2087	2078	2026	2035	94,3
Произведено пищевых продуктов, млн руб						
Уровень товарности, %	1253	1152	1110	1043	1006	80,3
Индекс производства пищевых продуктов, %	58,1	55,2	53,4	51,5	49,4	-
Численность работников пищевых производств, тыс чел	76,4	73,3	70,0	68,0	67,7	88,6
Среднемесячная заработная плата работников пищевых производств, тыс руб	16,8	18,7	20,6	22,4	24,1	143,2
Финансовый результат деятельности организаций пищевых производств, млрд руб	2,2	7,8	8,3	7,8	14,9	в 6,8 раз
Рентабельность реализации продукции организаций пищевых производств, %	7,4	9,4	9,9	13,0	14,6	-
Индекс потребительских цен товаров организаций пищевых производств, %	111,8	102,3	105,8	106,6	119,2	-

Как видно по данным таблицы 4, основные показатели переработки и реализации сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае характеризуются динамикой роста выручки от реализации продукции за период 2011 – 2015 гг. на 85,5 %, однако сокращается уровень товарности реализации продукции, что может свидетельствовать о потерях при отгрузке товарной массы и как следствие, в выручке. За анализируемый период сократилась среднесписочная численность работников организаций пищевых производств на 11,4 %, также следует отметить невысокий уровень рентабельности реализации продукции в пищевой промышленности.

Таким образом, рассмотрев основные показатели развития агропромышленного комплекса в Краснодарском крае, был выявлен комплекс проблем в сфере растениеводства и животноводства, обусловленный недостатками государственной поддержки в сфере агропромышленной интеграции и интенсификации сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Суркова А. В., Бурковский П.В. Анализ проблем развития аграрного сектора экономики России // В сборнике: Государственное регулирование социально-экономических процессов в условиях глобального кризиса: Саратов, ООО «Центр профессионального менеджмента «Академия бизнеса». – 2015. – С. 57–62.

2. Бурковский П.В. Совершенствование механизма государственного субсидирования плодовоовощного комплекса и виноградарства в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 93. С. 1097-1106.

УДК336.1

БУРЛАКОВА АЛЬБИНА КОНСТАНТИНОВНА

Научный руководитель:

ТОМИЛИНА ЕЛЕНА ПЕТРОВНА, доцент, к.э.н.

Россия, г.Ставрополь, Ставропольский государственный аграрный университет
Kriya@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ МИНИСТЕРСТВОМ ФИНАНСОВ РФ

Финансовый контроль представляет собой особый вид регулирования отношений, которые возникли в ходе финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Контроль за состоянием экономики, развитием социально-экономических процессов в обществе является важной сферой управленческой деятельности. Министерство финансов РФ осуществляет контроль за исполнением федерального бюджета, а так же контроль за целевым использованием средств. В соответствии с положением министерства финансов РФ данный орган так же выполняет функцию регулирования любых федеральных средств, выделенных государством той или иной организации.

Финансовый контроль представляет собой особый вид регулирования отношений, которые возникли в ходе финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Реализуется данный контроль законодательными и исполнительными органами власти, а так же при помощи специальных учреждений, которые направлены на осуществление регулирования общего финансового контроля. В первую очередь контролируется непосредственно соблюдение финансового законодательства и дисциплины на всех субъектах. Министерство финансов Российской Федерации является незаменимой частью осуществления финансового контроля. Данная тема достаточно актуальна ввиду определенных особенностей ведения финансового контроля данным учреждением [1].

Контроль за состоянием экономики, развитием социально-экономических процессов в обществе является важной сферой управленческой деятельности. Одним из звеньев системы контроля выступает финансовый контроль. Его значение заключается в содействии успешной реали-

зации финансовой политики государства, обеспечение процессов формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях народного хозяйства. Роль финансового контроля при переходе к рынку многократно возрастает.

Осуществляя финансовый контроль, Министерство финансов имеет право:

- ограничивать, приостанавливать, а в необходимых случаях и прекращать в соответствии с законодательством РФ финансирование из федерального бюджета организаций при выявлении фактов нецелевого использования ими средств федерального бюджета, а также в случае непредставления ими в установленные сроки отчетности о расходовании ранее полученных средств;

- взыскивать в установленном порядке с организацией средств федерального бюджета, израсходованные ими не по целевому назначению, с наложением штрафа в соответствии с законодательством РФ [2].

Министерство финансов РФ осуществляет контроль за исполнением федерального бюджета, а так же контроль за целевым использованием средств. В соответствии с положением министерства финансов РФ данный орган так же выполняет функцию регулирования любых федеральных средств, выделенных государством той или иной организации. Министерство финансов России является одним из немногих органов, который исполняет свои функции практически во всех сферах государственного регулирования. Иными словами, данный государственный орган регулирует свою финансовую систему государства. По сути это является одной из функций Министерства финансов. Сфера деятельности Минфина значительно расширилась, когда функции Федеральной службы России по надзору и контролю были переданы этому органу. Основной особенностью финансового контроля Министерства финансов РФ является крупная структура, занимающаяся данным видом деятельности.

К органам финансового контроля в целом можно отнести следующие: счетная палата, финансовый бюджет управления президента, контрольно-ревизионные управления, федеральное казначейство, а также органы налогового и банковского контроля [3].

Таким образом, каждый орган выполняет определенные функции и вся деятельность строго разграничена. Департамент государственного финансового контроля и аудита осуществляет совместно с контрольно-ревизионными управлениями субъектов РФ в пределах своей компетенции возложенные на Минфин РФ функции государственного финансового контроля. Контрольно – ревизионное управление Минфина в субъекте РФ, является территориальным контрольно-ревизионным органом Минфина РФ, который осуществляет в пределах своей компетенции последующий государственный финансовый контроль на территории соответствующего субъекта РФ или региона РФ. А Федеральное казначейство в свою очередь осуществляет финансовый предварительный и текущий контроль по опе-

рациям распределения бюджетных средств. Тем временем к общим обязанностям Минфина принято относить следующие:

- проведение общего финансового контроля целевого использования финансовых средств бюджета и регулирования;
- проведение проверок и ревизий юридических лиц.

Министерство финансов РФ является очень важным звеном в системе государственного финансового контроля. На данный момент финансовый контроль – это, скорее, набор госорганов, ведомств и служб, которые выполняют определенные контрольные и регулирующие функции. Таким образом, Минфин является одним из главнейших органов в этом звене, который в свою очередь обладает так же и многими рычагами давления на организации и юридические лица. Министерство финансов РФ осуществляет непосредственно общее нормативно – правовое регулирование государственного финансового контроля. После осуществления любого контроля, ревизии, проверки результатом является документ, отражающий следующее:

- полную достоверную информацию о финансово – хозяйственном состоянии объекта контроля;
- в процессе контроля раскрытие нарушения норм и правил или иных отклонения;
- обнаружение всех фактов неэффективного или неэкономного хозяйствования.

В данном документе должны быть описаны все вышеуказанные пункты, но в процессе появляется множество проблем. Многие организации имеют так называемую двойную бухгалтерию и без правильной ревизии и прямого контроля не вся информация может быть полностью достоверной и своевременной. При раскрытии нарушений появляется проблема «сроков». За многие нарушения в итоге никто не отвечает только из-за сроков давности, так как в законодательстве данные сроки достаточно малы и при несвоевременном контроле и правильной работе всех органов финансового контроля и ревизии нецелевое расходование средств и иные экономические преступления часто остаются безнаказанными [4].

Финансовый контроль является основной формой реализации контрольной функции финансов. Она определяет назначение и содержание финансового контроля. Вместе с тем содержание контроля, его направленность изменяются в зависимости от уровня развития производственных сил и производственных отношений общества. Так, расширение хозяйственных прав предприятия, их самостоятельности в осуществлении финансовой деятельности, появление различных организационно- правовых форм предпринимательства значительно обогащает содержание финансового контроля.

К функциям Министерства финансов РФ относятся:

- осуществление комплексных ревизий и проверок поступления и расходования государственного бюджета;

- контроль за рациональным использованием средств государственных внебюджетных и иных фондов;

- проведение документальных ревизий и проверок финансово- хозяйственной деятельности организаций по заданиям правоохранительных органов;

- организация ревизий и финансовых проверок на предприятиях по обращениям органов государственной власти.

Финансовые органы субъектов РФ при осуществлении государственного финансового контроля за использованием ассигнований соответствующего бюджета наделяются правами, аналогичными правам Минфина России.

Таким образом, можно сделать определенные выводы. Министерство финансов РФ играет очень важную роль в государственном финансовом контроле и является так называемой правовой основой. Главной особенностью является именно структура органов, в которой достаточно много подразделений. Ввиду этого работа учета сильно усложняется, так как невозможно четкое взаимодействие всех структур. Так же не главного органа, который был бы выше всех, что так же приводит к некоторому хаосу в данной деятельности. Данные проблемы тесно связаны как с самим процессом контроля, так и с работой Минфина. Если модернизировать всю систему, улучшить взаимодействие и подправить законодательство, то общий финансовый государственный контроль станет намного эффективнее, а подразделения Министерства финансов РФ будут работать намного быстрее и продуктивнее.

Список литературы

1. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. – М.: Изд.-торговая корп. «Дашков и Ко», 2002.
2. Карасева М.В. Финансовое право. Общая часть. Учебник. – М.: Юрист, 2005.
3. Горбунова О.Н. Финансовое право. – М, 2005.
4. Петров А.Ю. Государственный финансовый контроль // Финансы - №10, 2006.

ВАРИНОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА
МИХАЙЛОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

г.Курск, Юго-Западный государственный университет
 tt-kstu@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА АЛМАЗНОЕ СЫРЬЕ
И ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ

Для изготовления украшений и художественных изделий используют редкие природные минералы, которые называют драгоценными камнями. Самые популярные и дорогие из них алмазы, сапфиры, рубины, но есть и другие, которые не так известны, но наиболее редкие и ценные.

Драгоценными камнями признаются природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. Уникальные янтарные преобразования так же приравниваются к драгоценным камням.

Сырьё представляет собой предмет труда, претерпевший незначительное воздействие человека и предназначенный для дальнейшей обработки. Оно является в первую очередь продуктом добывающей промышленности.

В РФ выявлены и разведаны запасы драгоценных и поделочных камней, в основном эндогенного происхождения. Группа месторождений связана с гранитными (берилл, топаз, турмалин, морион) и десилицированными пегматитами (изумруд, александрит, фенакит, сапфир и рубин), а так же с грейзенами (топаз, берилл) и гидротермальными жилами (горный хрусталь, аметист, цитрин), с древними корами выветривания (благородный опал, хризопраз, бирюза, малахит).

Месторождения яшмы есть на Урале (гора Полковник) и на Алтае, лазурита в Забайкалье, нефрита в Восточных Саянах, чароита в Читинской области, родонита и малахита на Урале, ювелирно-поделочного агата (Северный Тиман), богаты россыпи сердолика и других разновидностей цветного халцедона (Бурятия, Приамурье), аметистовых щеток (район Белого моря). Разведаны многочисленные месторождения мрамора и мраморных брекчий на Урале, Алтае, Кибик-Кордонском месторождении в Хакасии и в других районах РФ; офиокальцита, зелёного лиственита, серпентинитов на Урале и в Башкирии, поделочного гипса, селенита и ангидрита на Урале и в Архангельской области, родонита на Урале.

Алмазы являются уникальным продуктом, и по этой причине процесс определения расценок, по которым их покупают и продают, не похож на процесс формирования цен на прочие изделия. Алмазы используются в качестве одного из видов сырья для ювелирной промышленности. Они проходят множество стадий на пути от рудника до оправы ювелирного изделия.

Цены на алмазы подвержены влиянию большого числа изменяющихся факторов. Цепочка сбыта алмазов достаточно длительная, так как сначала

алмаз проходит ее как сырьевой продукт, а потом еще раз уже как граненый драгоценный камень. Добываемые в самых разных точках земного шара необработанные алмазы попадают в сбытовую цепочку, состоящую из посредников, оптовых торговцев необработанными алмазами, розничных торговцев необработанными алмазами и производителей, которые превращают их в граненый алмаз.

Цена ограненных алмазов подвержена влиянию двух переменных: с одной стороны, она зависит от цены, которую необходимо уплатить предприятию за полировочные работы; с другой стороны, на нее влияет та цена полированного алмаза, за которую его можно продать конечному потребителю.

На итоговую цену полированного алмаза воздействует следующий ряд факторов:

- 1) потребительские предпочтения
- 2) модные тенденции.
- 3) цена металла, используемого в изготовлении ювелирного изделия.

В таблице 1 представлены цены на граненые алмазы в рублях на 2016 год [1].

Таблица 1- Цены на граненые алмазы в 2016 г.

ВЕС, КАРАТ	ДИАМЕТР, ММ	ЦЕНА, РУБ.
0,005	1,0	400,00
0,013	1,5	700,00
0,029	2,0	2000,00
0,058	2,5	4000,00
0,1	3,0	6000,00
0,16	3,5	12000,00
0,24	4,0	18000,00
0,34	4,5	35000,00
0,46	5,0	80000,00
0,62	5,5	120000,00
0,8	6,0	180000,00
1,0	6,5	400000,00

В РФ первичную стоимость алмазов определяют в «ЕСО АЛРОСА» в г.Москве, в «ЯПТА» в г.Якутске и на предприятии «Коммерал» в г.Мирном.

Согласно данным компании «АЛРОСА», цены на алмазы опустятся на 2-3% по сравнению с прошлым годом.

Так же в этом году доля внутреннего рынка (чуть более 10% в 2015 г.) в продажах «АЛРОСА» незначительно сократится из-за отмены с 1 сентября экспортной пошлины на сырьё, которая являлась инструментом поддержки

российской гранильной промышленности. Поэтому спрос на алмазы может снизиться[2].

Снижать цены на бриллианты решила и международная алмазодобывающая корпорация De Beers, находящаяся в ЮАР.

В мировой практике добычу алмазного сырья измеряют не в стоимостном выражении, а в количественном. Ведущие страны по добыче алмазного сырья продемонстрированы на рисунке 1.

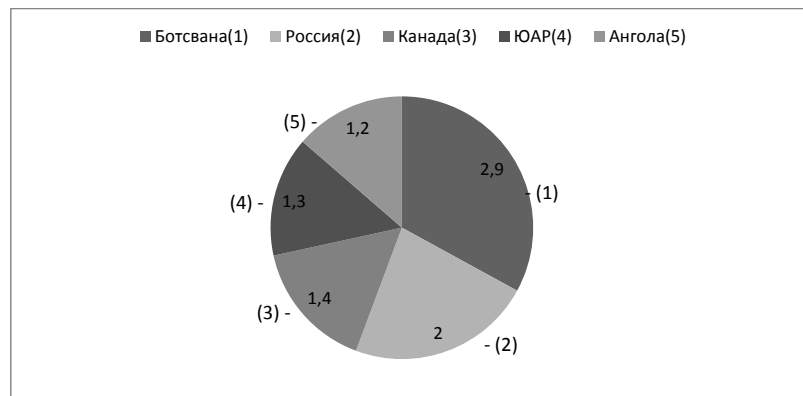


Рисунок 1 – Ведущие страны по добыче алмазного сырья

Рассмотри изменение цен на алмазное сырье в период с 2012 по 2016 годы, представленное на рисунке 2.

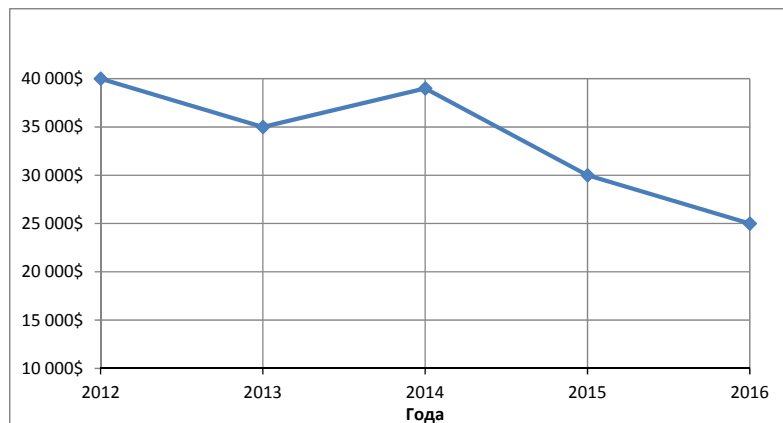


Рисунок 2 – Динамика формирования цен на алмазы 2012-2016 гг.

Компания «АЛРОСА» разрабатывает программу продвижения флуоресцентных алмазов.

Флуоресцентными являются алмазы, которые при обработке мутнеют и приобретают молочный вид. Данное свойство отрицательно сказывается на их стоимости.

Флуоресценция предполагает дисконт к цене алмаза. Камни сильной флуоресценции слабо востребованы на рынке. Хотя когда-то камни с высокой степенью флуоресценции ценились выше, чем без нее. В ряде случаев это является преимуществом, увеличивая игру света в бриллианте, улучшая его визуальные характеристики. Программа продвижения таких алмазов позволит выровнять цены на часть продукции «АЛРОСА», которая подпадает под дисконт.

Запас самоцветов в природных месторождениях ограничен и непрерывно уменьшается, по мере истощения запасов на него растет цена. Поэтому аквамарин дороже топаза, а турмалин дороже аквамарина. Разумеется, драгоценный камень, найденный в недрах земли, будет стоить намного дороже, чем его синтетический аналог, выращенный в лабораторных условиях, потому что на поиски и добычу природных камней необходимо затратить больше труда, чем на выращивание искусственного кристалла. Еще один фактор, влияющий на стоимость самоцвета - качество огранки. Качественно ограненный драгоценный камень играет и лучится, а некачественно ограненный выглядит как стекло. Для небольших драгоценных камней обычно применяется машинная огранка, ее качество зависит от оборудования, применяемых технологий, а также от профессионализма огранщика.

Список литературы

1. Сравнение индексов цен на алмазное сырье. Режим доступа: http://www.ajediam.com/diamond_price_index.html
2. Официальный сайт компании Алроса. Режим доступа: <http://www.alrosa.ru/>
3. Михайлова С.А., Окорокова А.Г. Объемы реализации нефти, газа, электроэнергии и алмаза в Российской Федерации.: Молодежь и XXI век - 2015 - материалы V Международной молодежной научной конференции в 3-х томах. С. 154-160.
4. Михайлова С.А. Внешнеэкономическая деятельность в товароведении: учебное пособие. – ЮЗГУ, 2010. – 200с.

УДК 336.71

ВЕСЕЛОВСКАЯ КСЕНИЯ ВИТАЛЬЕВНА

ksenija-veselovskaja@rambler.ru

Научный руководитель - **ВИХАРЕВА Е.В.**, к.э.н., доцент
Россия, г.Вологда, Вологодский государственный университет**ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

В статье рассматриваются вопросы по оценке банковского сектора Приморского края. Для оценки банковского сектора используются такие методики, как Л. Ф. Суховой и В. С. Кромонова, основанные на расчёте системы аналитических коэффициентов, а именно комплексная оценка региональных банков Приморского края за 2013 – 2015 года. В конце анализа приводится вывод.

На сегодняшний день в любой стране мира банковская система — это неотъемлемая часть экономической системы любой страны. Банки сейчас основное связующее звено между производителем, торговым предприятием, и конечным потребителем. Поэтому очень важна роль всех банковских структур для всей экономики страны в целом. [1] Являясь одним из основных звеньев в экономике, банковская система, воздействует на жизнедеятельность всего общества. Подчеркнем, что банковская система не только помогает обеспечить механизмы перераспределения денежного капитала между регионами, но при этом еще и является главным звеном платежного и расчетного механизмов хозяйственной системы всей страны. Поэтому от состояния банковской системы в значительной мере зависит как защищенность, так и устойчивость национальной валюты. [2]

В современной экономике банки заняты огромным количеством разнообразных операций. На сегодняшний момент они не только заняты организацией денежного оборота и кредитными отношениями; но также через них проводятся все финансирование сельского хозяйства и промышленности, купля-продажа ценных бумаг, страховые операции, и в определенных случаях банки могут быть посредниками в сделках. [3,4]

Сущность анализа финансового состояния во многом определяется его объектами, которые в коммерческом банке отражают содержание финансовой деятельности кредитного учреждения. В данном курсовом проекте объектом исследования является банковская система Приморского края, состоящая из четырех основных банков – ПАО «Примтеркомбанк», ПАО «Дальневосточный банк», ПАО АКБ «Приморье» и ПАО КБ «Саммит-банк».

Цель работы – провести комплексную оценку финансового состояния региональных (действующих) банков Приморского края, выжив тенденции их развития.

При анализе объекта исследования были использованы методики Л. Ф. Суховой и В. С. Кромонова, основанные на расчёте системы аналитиче-

ских коэффициентов. Данные методики являются наиболее доступными, так как предусматривает расчет показателей на основе публикуемой отчетности коммерческого банка, размещенной на официальном сайте Банка России. [5,6,7]

Таблица 1. Комплексная оценка региональных банков Приморского края за 2013 – 2015 гг.

Название банка	Комплексная оценка			
	2013	2014		2015
ООО"ПРИМТЕРКОМБАНК	0,86	2	1,14	2 1,37
ПАО"ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК"	0,79	2	1,27	2 2,27
ПАО АКБ"ПРИМОРЬЕ	4,82	3	6,6	3 3,27
ПАО КБ"САММИТ-БАНК"	1,12	2	1,2	2 1,06

Делая вывод по результатам комплексной оценки по методике Суховой Л. Ф. можно сказать, что банк «Примтеркомбанк» относится ко 2 классу кредитоспособности за весь исследуемый период, что может говорить о хорошей кредитоспособности и надёжности банка, население вполне может доверить свои сбережения этому банку или же взять у них кредит. «Дальневосточный банк» в 2013 и 2014 годах относился ко 2 классу кредитоспособности, но в 2015 году показатель комплексной оценки вырос до 2,27 из-за роста показателя уровня вложения собственных оборотных средств в краткосрочные вложения и из-за снижения коэффициента рентабельности активов, что привело к 3 классу кредитоспособности, это говорит о том, что банк может являться некредитоспособным и ненадёжным, т. к. население перестало доверять этому банку. Банк «Приморье» за весь исследуемый период имеет высокий коэффициент комплексной оценки, что определяет этот банк к 3 классу кредитоспособности. Такой результат получился из-за увеличения показателей: уровень вложения собственных оборотных средств в краткосрочные вложения и коэффициента финансовой напряжённости, а также из-за значительного снижения коэффициента рентабельности активов. Про последний банк «Саммит-банк» хоть он и очень молодой, т.к. совсем недавно начал функционировать, по сравнению со всеми остальными банками, можно сказать, что он относится ко 2 классу кредитоспособности за все 3 года, это говорит о доверии к этому банку со стороны населения, потому что он является кредитоспособным и надёжным.

Обобщая вывод можно сказать, что банки Приморского края вкладывает в работающие активы средства в размере собственного капитала; содержит в ликвидной форме средства в объеме, равном обязательствам до востребования; имеет в два раза больше обязательств, чем работающих активов; содержит в ликвидной форме и в виде капитальных вложений средства в объеме, равном суммарным обязательствам; имеет капитальных активов на

сумму, равную размеру собственного капитала; обладает капиталом в три раза большим, чем уставный фонд.

Список литературы

1. Вихарева Е.В. Капитал банка в современных условиях: понятие и оценка /Е.В.Вихарева// Современный научный вестник, 2016. – Т.10, с.105-109
2. Советов П.М., Советова Н.П. Методологические аспекты системного анализа в управлении: учебное пособие. – Вологда-Молочное: ВГМХА им.Н.В.Верещагина, 2008. – 133 с.
3. Вихарева Е.В. Оценка капитала коммерческого банка в современных условиях /Е.В.Вихарева// Приднепровский научный вестник, 2016. – Т.9, с.139-142
4. Сухова Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика/ Л.Ф.Сухова// М.: Финансы и статистика, 2003. – 148 с.
5. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4-26
6. Советова Н.П. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования бюджетных учреждений /Н.П. Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.8. №2, с.44-51
7. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/cred-it/transparent.asp>

УДК 622

ГАБДРАФИКОВА ГЮЗЕЛЬ ЗАМИЛЕВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.

Россия, Республика Татарстан, город Лениногорск, Лениногорский филиал
Казанский национальный исследовательский технический университет
им.А.Н.Туполева-КАИ
boginya_0515@mail.ru

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ ПРИЧИНЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Безработица в России одна из самых актуальных проблем на сегодняшний момент, практически не осталось регионов в России, где кризис не затронул социально-экономическое положение населения. Многие эксперты отмечают, сокращение рабочих мест, при условии, что цены на продукты питания только растут. Также наблюдается рост числа граждан, которые вынуждены работать не официально. Высокий уровень безработицы, влияет и на политическое настроение населения, так и на общее экономическое положение в стране и в мире.

Целью написания данной статьи является выявить основные причины безработицы, по мнению населения России, и определить направления по разработке антикризисных программ и внедрения социальных льгот для наиболее подверженных безработице регионов страны.

Исходя из показателей, проведенного исследования, безработице подвержены жители малых городов, которые вынуждены в связи с отсутстви-

ем промышленных предприятий и развитой инфраструктурой, уезжать на заработки в большие города, 81 % населения, отметили, что при возможности наличия рабочих мест в своем городе, остались осуществлять свою трудовую деятельность в своем городе, существует и еще одна весомая причина безработицы это перенасыщение одних вакансий и нехватка других, 76% жителей отметили, что не могут найти работу по специальности, влияние текущей политической ситуации в мире, тоже оказало значительное влияние на уровень безработицы в стране, многие предприятия по причине санкций в отношении России были вынуждены прекратить свою деятельность. В 2016 году сложилась сложная ситуация. В России до сих пор не отменили санкции, что оказывает отрицательное влияние на развитие большинства отраслей. Многие иностранные компании прекращают сотрудничество с Российским рынком. Наиболее благоприятно в кризисный период чувствуют себя жители Центральных регионов страны они имеют самый низкий уровень безработицы не более – 3% , в отношении других регионов. В отдаленных регионах ситуация менее благоприятная например в Забайкальском крае, Севастополе и Северо-Кавказской республике. В связи с этим, в данных регионах 68% жителей отметили, что вынуждены искать дополнительную подработку. Также растет уровень недовольство населения заработной платой и условиями труда.

Следует отметить, что сейчас в других странах ситуация на рынке труда аналогична. Уровень безработицы в малоразвитых странах, составляет, соответственно от 70% до 88% .В некоторых европейских странах можно наблюдать показатель от 20% до 45 %. Ситуацию в России нельзя назвать критичной, но и стабильной тоже.

Далее рассмотрим основные направления деятельности по улучшению состояния на рынке труда: во первых это стабилизация политического положения России в мире, отмена санкций, прекращение военных действий, налаживание связей с импортными партнерами, внедрение новых методов инвестирования в промышленность, строительство отечественных предприятий, во вторых это внедрение новых реформ для поддержки наиболее подверженных безработице слоев населения, в 2016 году экономика по страны ориентирована на создание новых рабочих мест с помощью открытия отечественных заводов, производств. В России есть наличие хорошей сырьевой базы, однако существует проблема в переработке данного сырья и на его основе производства товаров. Основные направления по улучшению ситуации на рынке труда, должны быть ориентированы именно на данную область. Однако подобные реформы невозможно внедрить моментально. Это долгий и сложный процесс, результаты не появятся в текущем и следующем году. По причине этого правительство России делает прогноз о том, что в 2017 году уровень безработицы только повысится, в связи с этим пострадают такие сферы экономики: отрасль предоставления услуг, строительство и туризм.

Списки литературы

1. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
2. Электронный фонд Российской Национальной библиотеки <http://leb.nlr.ru/>

УДК 657

ГАКЕЛЬБЕРГ ТАТЬЯНА БОРИСОВНА

Республика Казахстан, г. Петропавловск,
РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева»
tgakelberg@mail.ru

ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АО «НУРБАНК»

В рыночных условиях задачи коммерческих банков заключаются в обеспечении бесперебойного денежного оборота, кредитовании предприятий и организаций реального сектора экономики и населения, создании условий для экономического роста. Оценка финансового положения коммерческого банка в разрезе основных финансовых показателей позволяет оценить перспективы роста и эффективность выбранной стратегии развития.

На текущий 2015г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги АО «Нурбанк» на уровне «В/В», и рейтинг по национальной шкале на уровне «kzBB+». По мнению аналитиков, подтверждение рейтингов АО «Нурбанк» отражает эффективную работу банка с проблемными активами и снижение подверженности рискам, связанным с кредитованием компаний сектора строительства и недвижимости, что обусловило улучшение профиля рисков банка [1].

Чистая прибыль АО «Нурбанк» за год увеличилась на 6,3% на основе данных, размещенных в консолидированной финансовой отчетности банка за 2015 год. В 2015 году чистая прибыль банка составила более 1 898 млн тенге, в 2014 году она не превышала – 1 785 млн тенге.

По данным отчета о прибылях и убытках[1], процентные доходы банка за год снизились на 7,5%. Если в 2014 году такие доходы банка были на уровне 28,9 млрд тенге, то в прошлом году они составили 26,7 млрд тенге. За год банк нарастил процентные расходы на 14,4% с 12,7 млрд тенге до 14,6 млрд тенге.

За год активы банка увеличились на 27 321 млн. тенге (+9,2%). Если на конец 2014 года активы составляли 295 962 млн. тенге, то на конец 2015 года – 323 283 млрд тенге. Наибольшую долю активов банка составляют кредиты, выданные клиентам, на их долю приходится 62,3% активов. В конце 2014 года доля займов была выше – 64,4%.

За прошлый год объем займов вырос на 5,6% (+10,8 млрд тенге), с 190,7 млрд тенге до 201,5 млрд тенге. Доля активов, сконцентрированных в денежных средствах и их эквиваленте, достигла 11,8%. Годом ранее этот по-

казатель был на том же уровне. За год объем активов, сконцентрированных в денежных средствах и их эквиваленте, увеличился на более 3 млрд тенге (+8,5%), с 35,1 млрд тенге до 38,1 млрд тенге.

Таблица 1 - Общие показатели развития АО «Нурбанк» за 2014-2015 гг.,
млн. тенге [1]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Динамика	Темп роста, %
			2015-2014	
Активы	295 962	323 283	27 321	9,23
Обязательства	255 210	281 211	26 001	10,19
Капитал	40 753	42 072	1 319	3,24
Чистая прибыль	1 785	1 898	0,113	6,33
Рентабельность активов (ROA), %	0,6	0,6	0	0
Рентабельность капитала (ROE), %	4,38	4,51	0,13	0

В течение 2015 года объем обязательств банка увеличился на 26,0 млрд тенге (+10,1%). Если на конец 2014 года обязательства банка были на уровне 255,2 млрд тенге, то на конец 2015 года они достигли свыше 281,2 млрд тенге. В структуре обязательств доля средств клиентов размещенных на текущих счетах и депозитах, не считая счета правительства и банков, составляет 73,1%. На конец 2014 года их доля была ниже – 72,7%. Объем средств клиентов банков и прочих финансовых институтов увеличился на 820,6 млн тенге (+17,8%). В конце 2014 года средства таких клиентов составляли 4,6 млрд тенге, на конец 2015 года – 5,4 млрд тенге.

Банк до капитализировался на 1,3 млрд тенге с 40,6 млрд тенге до 42,0 млрд тенге. По данным KASE, мажоритарным акционером банка (82,81%) является ТОО «JP FINANCE GROUP».

Общие показатели развития АО «Нурбанк» за 2014-2015 годы отражают их увеличение. Активы в 2015 году составили 323,283 млн. тенге, а в 2014 составили 295,962 млн. тенге, т.е. увеличились на 27,321 млн. тенге, прирост составляет 9,23%, что положительно сказывается на активах банка за 2015 год.

Обязательства в 2014-2015 гг. увеличились с 255,210 млн. тенге до 281,211 млн. тенге. Капитал в 2014-2015 гг. показал положительные показатели с 40,753 млрд. тенге до 42,072 млн. тенге. Обязательства в 2015 году вырос на 26,001 млн. тенге, на 10,19%, капитал также показывает рост в 2015 году, капитал вырос на 1,319 млн. тенге, на 3,24%.

Показатель чистой прибыли АО «Нурбанк» за период 2014-2015 гг. показывает его увеличение. На конец 2015 года чистая прибыль составила 1,898 млн. тенге, а в 2014 году она составляла 1,785 млн. тенге. Прибыль банка за 2015 год выросла на 0,113 млн. тенге, на 6,33%.

По состоянию на 31 декабря 2014 года чистая прибыль до формирования резервов увеличилась на 2 965 млн. тенге или 43,0%. В основном на увеличение чистой прибыли до формирования резервов на обесценение повлиял

рост чистых процентных доходов. На конец 2014 года 16 164 млн. тенге по сравнению с 11 883 млн. тенге на конец 2013 года.

Общее увеличение активов, обязательств и капитала соответственно на 9,23%, 10,19%, 3,24% показывает значительное увеличение масштабов деятельности банка.

В связи с тем, что за анализируемый период с 2014 по 2015 годы чистая прибыль, активы и собственный капитал увеличились, наблюдается увеличение показателей рентабельности.

Таблица 2 - Динамика кредитов, депозитов и провизий по ссудному портфелю, млн. тенге [1]

Показатель	2014 год	2015 год	Темп роста, %, 2015/2014
Кредиты	190 757	201 561	5,66
Депозиты	185 570	205 752	10,88
Провизии	2	3	50,00

По данным таблицы 2 видно положительный рост кредитов, депозитов и провизии, видно что вкладчики доверяют банку больше что хорошо сказывается на большое доверие к банку, депозиты в 2015 году выросла на 20 182 млн. тенге, а кредиты на 10 804 млн. тенге.

В активе баланса коммерческого банка отражается его имущественная база. Активы АО «Нурбанк» за 2014-2015 гг. увеличились с 295,962 млн. тенге до 323,283 млн. тенге. Общее увеличение активов на 9,23% показывает увеличение масштабов деятельности банка. Увеличение активов за анализируемый период произошло в результате изменения следующих статей активов баланса банка: «Счета и депозиты в банках и прочих финансовых институтах», «Кредиты, выданные клиентам», «Основные средства и нематериальные активы», «Прочие активы» (таблица 3).

Таблица 3 - Структура активов АО «Нурбанк» за 2014-2015 гг., млн. тенге [1]

Показатели	2014 год		2015 год		Отклонение за 2015-2014 гг.	
	сумма	уд.вес, %	сумма	уд.вес, %	сумма	%
Ден.средства и их эквиваленты	35,152	11,88	38,166	11,81	3,014	8,57
Финансовые инструменты	3,049	1,03	2,724	0,84	-325	-10,66
Финансовые активы для продажи	33,035	11,16	39,631	12,26	6,596	19,97
Кредиты выданные клиентам	190,757	64,45	201,561	62,35	10,804	5,66
Основные средства и НМА	5,291	1,79	6,642	2,05	1,351	25,53
Отложенный налоговый актив	3,173	1,07	2,871	0,89	-302	-9,52
Прочие активы	15,628	5,28	17,747	5,49	2,119	13,56
Итого активы:	295,962	100	323,283	100	27,321	9,23

За анализируемый период валюта баланса АО «Нурбанк» неизменно повышается. Консолидированные активы банка на конец 2015 года составили 323,283 млн. тенге по сравнению с 295,962 млн. тенге на 31 декабря 2014 года, показав прирост на 27,321 млн. тенге или 9,23%.

Прирост произошел в основном за счет увеличения объема ссуд (нетто), предоставленных клиентам, они увеличились на 10,804 млн. тенге. По состоянию на 31 декабря 2015 года объем нетто ссуд составил 201,561 млн. тенге в сравнении со 190,757 млн. тенге по состоянию на 31 декабря 2014 года.

Доля денежных средств в активах АО «Нурбанк» за 2015 год незначительно снизилась с 11,88% на начало года до 11,81% на конец года. Объем средств по статье «Денежные средства и их эквиваленты» по состоянию на 31 декабря 2015 года составил 38,166 млн. тенге, увеличившись на 3,014 млн. тенге или на 8,57%. Увеличение произошло за счет увеличения объемов на текущих счетах в банках с рейтинговой оценкой.

Объем средств на счетах и депозитах в банках и прочих финансовых институтах увеличился на 4,114 млн. тенге и в 2015 году составил 13,940 млн. тенге в сравнении с 9 826 млн. тенге по состоянию на 31 декабря 2014 года.

Наибольший удельный вес за весь анализируемый период занимает такая статья актива, как «Кредиты, выданные клиентам». В структуре активов данная статья по данным баланса банка в 2014 году занимала долю 64,45%, в 2015 году ее удельный вес в общем объеме активов баланса уменьшился до 62,35. В 2015 году она составила 201,561 млн. тенге, в 2015 году составляла 190,757 млн. тенге, т.е. увеличилась на 10,804 млн. тенге, увеличение составило 5,66%.

Отметим сильные стороны АО «Нурбанк»: конкурентоспособные условия действующих продуктов, присутствие АО «Нурбанк» практически во всех областных центрах, возможность стратегического партнерства, устойчивая клиентская база. В то же время, АО «Нурбанк» в будущем необходимо будет решить задачи, такие как расширение продуктовой линейки, повышение качества обслуживания розничных клиентов, а также обеспечение эффективности отдельных бизнес-процессов, в том числе путем их автоматизации [2].

В ближайшем будущем АО «Нурбанк» намерен реализовывать стратегические задачи по дальнейшему развитию бизнеса, а именно:

- наращивать объемы выдач по кредитованию физических лиц;
- увеличивать долю в обслуживании розничного, малого и среднего бизнесов;
- повышать качество ссудного портфеля и депозитной базы;
- повышать качество и оперативность обслуживания клиентов.

Список литературы

1. Официальный сайт АО «Нурбанк» - www.nurbank.kz

2. Банковское дело. Под ред. Сейткасимова Г.С. Астана - КазУЭФимТ: ИПЦ, 2012г. – 640 с.

3. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

4. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

5. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.

6. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.

7. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 657

ГАКЕЛЬБЕРГ ТАТЬЯНА БОРИСОВНА

РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева»
Республика Казахстан, г. Петропавловск
tgakelberg@mail.ru

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассмотрен механизм прогнозирования прибыли коммерческого банка с учетом ряда факторов, а также составлен прогноз прибыли коммерческого банка на 2015-2016 гг. Применение математических методов и моделей позволяет найти наилучшие варианты решений задач коммерческой деятельности и является перспективными направлением банковского планирования.

Применение в банковской практике математических моделей позволяет пересмотреть известные методы экономического анализа, использовать значительно большее количество информации, углубить количественный экономический анализ, производить многовариантные решения. Использование математического моделирования в банковской сфере является эффективным и актуальным.[1]

Как известно, прибыль банка находится в зависимости от структуры его активов и пассивов. Задача определения меры влияния факторов на конечный результат - прибыль коммерческого банка - может быть решена с помощью многофакторных корреляционно-регрессионных моделей. [2]

Исходными данными при построении модели являлась: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Для построения более точных функциональных зависимостей анализировались полугодовые значения.

Прибыль – зависимая переменная Y (млн. тенге.), в качестве независимых, объясняющих переменных выбраны: работающие активы – X_1 (млн. тенге.), неработающие активы X_2 (млн. тенге.), средства юридических лиц X_3 (млн. тенге.), средства физических лиц X_4 (млн. тенге.). Данные для построения модели представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Данные для построения модели [3]

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
	прибыль	работающие активы	неработающие активы	средства юр.лиц	средства физ. лиц
1 полугод 2012	0,8793	93980,7	20693,7	36,5706	29,9214
2 полугод 2012	1,0747	114865,3	25292,3	44,6974	36,5706
1 полугод 2013	-14,5417	91702,35	19327,5	37,58882	30,75449
2 полугод 2013	-17,7732	112080,65	23622,5	45,94189	37,58882
1 полугод 2014	0,80325	88639,2	47129,9	46,57282	38,10503
2 полугод 2014	0,98175	108336,8	57603,15	56,92233	46,57282

В таблице 2 приведены сводные результаты корреляционного анализа.

Таблица 2 - Результаты корреляционного анализа

	прибыль	работающие активы	неработающие активы	ср-ва юр.лиц	ср-ва физ. лиц
Прибыль	1				
Работающие активы	-0,0758	1			
Неработающие активы	0,50670495	0,012171934	1		
Ср-ва юр. лиц	0,269411	0,482556716	0,868113	1	
Ср-ва физ. лиц	0,269411	0,482556716	0,868113	1	1

Анализ результатов коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная, т.е. прибыль имеет тесную связь с неработающими активами ($r_{yx_1} = -0,0758$), с объемом средств юридических и физических лиц ($r_{yx_3} = 0,2694$) и с работающими активами ($r_{yx_2} = 0,5067$).

Далее рассмотрим разные типы регрессионных моделей, описывающих зависимость прибыли от факторных признаков: работающих и неработающих активов, средств физ. и юр. лиц. Аппроксимация с помощью линейной регрессионной модели имеет вид представленный на рисунке 1, а модель имеет вид $y = -1,1185x$, $R^2 = 0,56$

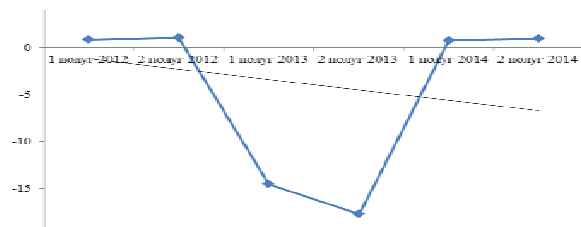


Рисунок 1. Аппроксимация с помощью линейной регрессионной модели

Аппроксимация с помощью логарифмической регрессионной модели имеет вид представленный на рисунке 2, а модель имеет вид $y = -2,497 \ln(x) - 2,0241$. $R^2 = 0,347$

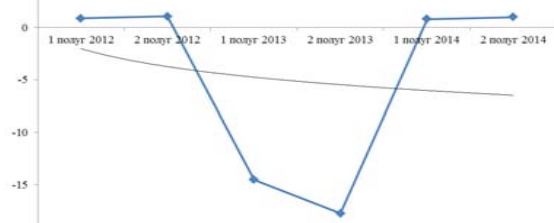


Рисунок 2. Аппроксимация с помощью логарифмической регрессионной модели

Аппроксимация с помощью полиномиальной регрессионной модели имеет вид представленный на рисунке 3, а модель имеет вид: $y = -0,4141x^4 + 5,4897x^3 + 21,668x^2 + 22,164x$, $R^2 = 0,9334$

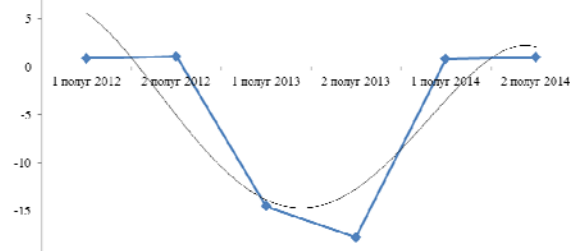


Рисунок 3. Аппроксимация с помощью полиномиальной регрессионной модели

Уравнение полиномиальная множественная регрессия прибыли имеет вид:

$$y = -0,4141x^4 + 5,4897x^3 + 21,668x^2 + 22,164x,$$

где

Y - теоретическое значение прибыли коммерческого банка, полученное в результате подстановки соответствующих значений факторных признаков в уравнение регрессии;

x – параметры модели (коэффициенты регрессии);

- факторные признаки: " 1 - работающие активы; " 2 - неработающие активы; " 3 - средства юридических лиц; " 4 - средства физических лиц.

Следующим этапом является получение прогнозного значения дохода с использованием выше разработанного уравнения $y = -0,4141x^4 + 5,4897x^3 + 21,668x^2 + 22,164x$, где y - доход, x - фактор времени.

Таблица 3 - Фактические и оценочные значения прибыли

Показатель	Y прибыль	X1 работающие активы	X2 неработающие активы	X3 средства юр.лиц	X4 средства физ. лиц
1 полугод 2012	0,8793	93980,7	20693,7	36,5706	29,9214
2 полугод 2012	1,0747	114865,3	25292,3	44,6974	36,5706
1 полугод 2013	-14,5417	91702,35	19327,5	37,588815	30,754485
2 полугод 2013	-17,7732	112080,65	23622,5	45,941885	37,588815
1 полугод 2014	0,80325	88639,2	47129,85	46,5728175	38,105033
2 полугод 2014	0,98175	108336,8	57603,15	56,9223325	46,572818
1 полугод 2015	0,8541	101052,1948	32268,80516	44,7119126	36,582474
2 полугод 2015	1,0439	102799,7138	34204,22457	46,0714136	37,694793
1 полугод 2016	8,62688	98417,19996	35496,51883	46,2281328	37,823018
2 полугод 2016	12,34893	94548,75448	41262,3976	48,6219839	39,781623

Таким образом, был разработан механизм прогнозирования прибыли коммерческого банка. Составлен прогноз прибыли коммерческого банка на 2015-2016 гг.

Подводя итог проведенного анализа, следует отметить, что применение математических методов и моделей позволяет найти наилучшие варианты решений задач коммерческой деятельности и является перспективным направлением банковского планирования.

Список литературы

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа - М.: ИНФРА- М, 2012. - 176с.
2. Экономико- математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбеков и др.; под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 2011г. – 391 с.
3. Официальный сайт АО «Нурбанк» - www.nurbank.kz
4. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
5. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

6. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.

7. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.

8. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 33

ГАЛИЕВА ФАРИДА МУНИРОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.,

г. Лениногорск, ЛФ КНИТУ-КАИ Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ
e-mail: Farida.galieva.67@mail.ru

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ: ПРИОРИТЕТЫ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ

В Российской Федерации косвенные налоги являются, с одной стороны, одним из основных источников поступлений в бюджет, с другой стороны – сдерживающим фактором роста отечественного производства, инвестиций в основной капитал. Так, предполагается что, в 2008 г. продолжится замедление темпов роста инвестиционной активности, однако «общий объем инвестиций в основной капитал в 2008 г. увеличится по сравнению с 2007 г. на 12,4%»[1]

Основной причиной сложившейся ситуации является действующая практика исчисления и взимания косвенных налогов, в наибольшей мере это относится к применению налогов на добавленную стоимость (далее – НДС). Эта практика нуждается в безотлагательном совершенствовании.

По нашему мнению, комплекс мероприятий по оптимизации применения НДС, а также и других налогов должен учитывать определенные ключевые положения.

Среди количественных показателей, характеризующих эффективность применения НДС в отечественной налоговой системе, можно выделить следующее:

- удельный вес налога в объеме всех налоговых поступлений;
- удельный вес налога в стоимости ВВП;
- удельный вес недоимок и штрафов в объеме всех налоговых санкций;
- показатель, характеризующий администрирование налога.

Удельный вес налога в объеме всех налоговых поступлений в государственный бюджет характеризует степень участия конкретного налога в налоговой системе государства.

Рассмотрим следующий показатель эффективности налога – удельный вес недоимок и штрафов в объеме всех налоговых санкций, который характеризует степень администрирования отдельно взятого налога. Чем выше этот показатель, тем менее эффективно налоговое регулирование, выражающееся в неустойчивости налогового законодательства, налоговой политики, в противоречивости принимаемых законов, в тяжелом налоговом бремени, в усложнении процедуры взимания и уплаты налога. И, наоборот, чем выше этот показатель, тем более эффективен механизм налогового регулирования экономики. Одной из причин образования недоимок (штрафы, пени) в бюджет являются умышленные действия налогоплательщиков, скрывающих доходы и имущества от налогообложения либо искажающих бухгалтерскую и налоговую отчетность. [2]

На основании проведенного анализа эффективности поступлений НДС в бюджет можно судить о необходимости совершенствовании порядка применения этого налога. При этом следует учитывать влияния последствий налоговой реформы на структуру поступлений доходов бюджетной системы от НДС в целом. На наш взгляд, одним из первых направлений оптимизации косвенного налогообложения товаров (работ, услуг) должно стать ежегодное снижение основной ставки на 1% начиная с 2009 году до 9% в 2017 г. Это позволит:

- повысить уровень рентабельности перманентного капитала, способствующего дальнейшему росту налоговых доходов (прибыли) производственных предприятий, а также увеличить поступления в бюджет по налогу на прибыль;
- сократить совокупную налоговую нагрузку, приходящуюся на субъекты хозяйственной деятельности и потребителей конечной продукции;
- значительно уменьшить тяжесть налогообложения, что в конечном итоге будет способствовать расширению налогооблагаемой базы и, следовательно, увеличению поступлений в государственный бюджет;
- повысить конкурентоспособность российских товаров на мировых товарных, сырьевых и финансовых рынках.

Проблем снижения налоговой нагрузки для налогоплательщиков является в настоящее время актуальной, поскольку составляет, по оценкам разных экспертов, до 40%, в то время как фактическая собираемость налогов только с 2000 года вышла на максимально возможный уровень от 80-85-процентной отметки, наблюдавшейся ранее [3]

Чрезмерное налоговое бремя провоцирует хозяйствующее субъекты и население к уклонению от уплаты налогов. Это, в свою очередь, является одной из причин высокого удельного веса наличности в денежной массе в отечественной экономике.

Второй, не менее важной, мерой по совершенствованию НДС должно стать дальнейшее упрощение действующего механизма изъятия налога с одновременным усилением контрольной функции налога и фискально-регулирующей функции государства.

«В настоящее время в России взаимное отношение государства и общества и налоговой сфере представляют собой переходный вариант между доходом на основе силы и подходом на основе права. Оба они не эффективны в современных рыночных условиях: первый порождает коррупцию и произвол чиновников, второй при формальном равенстве участников налоговых отношений перед законом приводит к тотальному полицейскому надзору над рынком» [4]

Что же касается разрешение данной проблемы, то единственное ее решение видится в совершенствовании налогового законодательства. Представленный выше алгоритм мероприятий по оптимизации налога может быть в этом практически полезным при этом различие мер по совершенствованию косвенного налогообложения в России должна проходить в рамках сочетания различных методов государственного регулирования, а также на основании анализа взаимосвязи косвенных и прямых налогов, определяющей, в свою очередь, ступень социально экономического развития, на котором находится государство.

Список литературы

1. Френкель А. Основные тенденции развития российской экономики в 2007 г.: прогноз развития экономики России на 2007-2008 гг. // Проблемы теории и практики управления. 2007. №6. С. 32
2. Алисенов А.С. Указ.соч. С 69
3. Тиникашвили Т.Ш. Методы оптимизации естественного хозяйства Российской Федерации // Финансы и кредит. 2008. № 6. С. 45
4. Заикина О. Привычка к недоверию // Эксперт. 2008. № 15. С. 77.

УДК 336

ГИМАЕВ РОМАН ТАГИРОВИЧ, РЕШЕТНИКОВ АЛЕКСЕЙ ИВАНОВИЧ

Россия, г. Екатеринбург
Уральский государственный экономический университет
geraty@protonmail.com, reshalta@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ АЛМАЗНОЙ ОТРАСЛИ

Данная статья посвящена компаниям алмазной отрасли России, чьи акции можно рассматривать в качестве объекта для инвесторов. Приводится информация о тенденциях дивидендной политики компаний алмазной отрасли и ее дочерних структур, анализируется доходность акций.

Алмазная отрасль в мире сосредоточена в 7 крупнейших производителях алмазов: АК «АЛРОСА», De Beers, dominion Diamond Corporation, Gem Diamonds Ltd, Lucara Diamond Corporation, Petra Diamonds Ltd, Rio Tinto Diamonds N.V. Все эти компании являются учредителями Ассоциации производителей алмазов (АПА) (Diamond Producers Association, DPA), созданной в 2015 году. «АЛРОСА» среди данного списка является лидером алмазного рынка, добывая более 30 процентов мировых запасов. В России «АЛРОСА» добывает 95 процентов алмазов.

Группа «АЛРОСА» – российская группа алмазодобывающих компаний, ключевой сферой деятельности которой являются разведка месторождений, добыча, обработка и продажа алмазного сырья.

Деятельность Группы «АЛРОСА» сосредоточена в двух регионах Российской Федерации- в Республике Саха(Якутия) и Архангельской области, а также на африканском континенте – в Анголе, Ботсване и Зимбабве.

Неотъемлемым показателем спроса на акции компании со стороны инвесторов является цена акции, которая за год выросла в два раза, что иллюстрируется рисунком 1.

Существенное влияние на стоимость акции компании оказывает реализация конкретного типа дивидендной политики. Следует упомянуть, что в 2015 году было подписано распоряжение премьер-министра России Дмитрия Медведева от 18 апреля 2016 г. № 705-р о том, что в будущем компании с государственным участием будут направлять на выплату дивидендов не менее 50 процентов от чистой прибыли[2]. Это распоряжение касается таких компаний как: ПАО «Газпром», АК «АЛРОСА» (ПАО), ПАО «АНК «Башнефть», АО «Зарубежнефть», ПАО «РусГидро», ПАО «Совкомфлот».

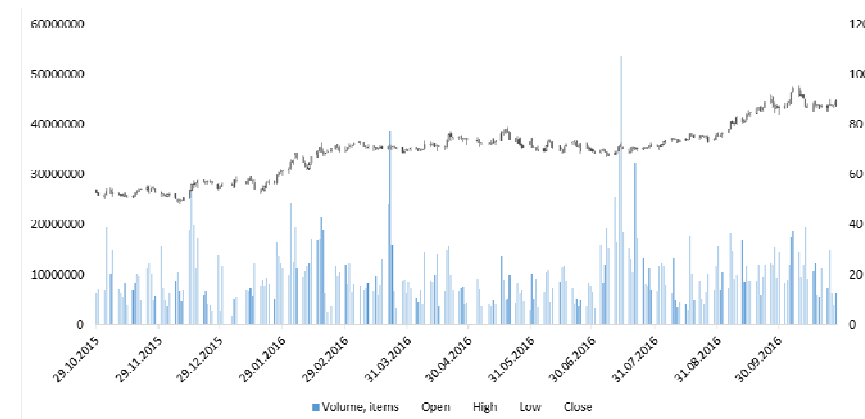


Рисунок 1 – Изменение курсовой стоимости акции за АК «АЛРОСА» за год (11.2015-11.2016) [1]

Исходя из этого, можно сделать прогноз будущей доходности акций сравнительно ранних периодов деятельности компании. Прогноз на 2017 год представлен на рисунке 2.

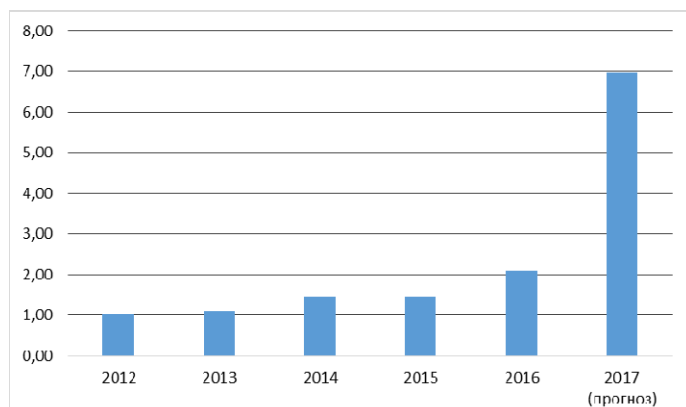


Рисунок 2 – Размер дивидендов на 1 акцию АК «АЛРОСА» за период 2012-2017 гг. [3]

На рисунке наглядно видна тенденция к росту дивидендной доходности акции.

В таблице 1 представлена динамика выплат дивидендов, приходящихся на 1 акцию на период 2012-2017 гг.

Таблица 1 – Размер дивиденда АК «АЛРОСА» за период 2012-2017 гг. [3]

Дата закрытия реестра	Дата выплаты	Дивиденд (руб.)	Изменения к предыдущему году, %	% прибыли
19.07.2017(прогноз)	13.08.2017	6,97	+233,51	50,00
19.07.2016	01.08.2016	2,09	+42,18	н/д
15.07.2015	01.08.2015	1,47	0,00	35,25
18.07.2014	01.07.2014	1,47	+32,43	н/д
11.05.2013	01.07.2013	1,11	+9,90	25,92
11.05.2012	01.07.2012	1,01	+306,11	22,33

Как видно из данных таблицы 1, размер дивиденда на 1 акцию увеличится примерно в 7 раз.

У АК «АЛРОСА» есть дочерняя компания, акции которой открыто котируются на Московской бирже [4].

Цена акции ПАО «АЛРОСА-Нюрба» за год выросла почти на 61% со 110 000 руб. за акцию до 180 000 руб.

Дивиденды, выплачиваемые на 1 акцию, также имеют положительную тенденцию к росту.

Динамика дивидендных выплат, приходящихся на 1 акцию дочерней компании, на период 2012-2017 гг. показаны в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика дивидендных выплат на 1 акцию АЛРОСА-Нюрба за период 2012-2017 гг. [3]

Дата закрытия реестра	Дата выплаты	Дивиденд, руб.	% прибыли
20.06.2017 (прогноз)	15.07.2017	5 000,00	80,00
21.12.2016 (прогноз)	15.01.2017	8 000,00	85,33
20.06.2016	01.08.2016	4 435,00	н/д
21.12.2015	01.02.2016	11 075,00	н/д
15.06.2015	01.07.2015	4 706,25	28,05
23.12.2014	01.02.2015	5 000,00	29,80
11.06.2014	01.07.2014	1 725,00	14,30
05.11.2013	01.02.2014	5 125,00	42,29
29.04.2013	01.09.2013	3 950,00	46,64
06.11.2012	01.01.2013	6 375,00	75,28

Подчеркнем, что дочерняя структура ПАО АЛРОСА-Нюрба выплачивает дивиденды два раза в год – по истечению 9 месяцев и за четвертый квартал.

Согласно дивидендной политике направляют на дивиденды не менее 20 % чистой прибыли по РСБУ и почти всегда этот показатель больше минимального. Риски неполучения дивидендов связаны с возможным выкупом миноритарного пакета акций головной компанией и решением не объявлять дивиденды [3].

Основные акционеры в лице правительства РФ и Республики Саха(Якутия) как мажоритарии АК «АЛРОСА» выбрали оптимальную дивидендную политику с начислением фиксированного размера от чистой прибыли. Компания может реинвестировать нераспределенную прибыль, направив ее на развитие отрасли, однако данный способ начисления дивидендов всегда будет зависеть от продаж и сезонности.

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что частичная монополизация государством рынка добывающих отраслей, в т.ч. алмазной, положительно сказывается на дивидендной политике данных компаний, что ведет к росту инвестиционной привлекательности их акций, возможному росту спроса на них и к активизации рынка акций компаний алмазной отрасли.

Список литературы

1. Официальный сайт АК «АЛРОСА» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alrosa.ru/>, свободный.

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 апреля 2016 г. п 705-р, г. Москва
3. Официальный сайт ИК «Доходъ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dohod.ru/>, свободный.
4. Официальный сайт ПАО «АЛРОСА-Нюрба» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alrosanurba.ru/>, свободный.
5. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.moex.com/>, свободный.
6. Официальный сайт Rough&Polished [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rough-polished.com/ru/>, свободный.

УДК 336

ГОМОНОВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
daryushka_gomono@mail.ru

БАНКОВСКИЕ КОРПОРАЦИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Статья посвящена специфике функционирования банковских корпораций на финансовом рынке, выявлению критериев выбора банковской корпорации корпоративными клиентами за счет диверсифицированных операций и услуг, обоснованию возможности деятельности банковской корпорации как финансового «супермаркета».

Банковские корпорации в России являются новым состоянием банковской системы, где присутствуют крупные корпоративные структуры. Современные банковские институты подразумевают принципиально новые подходы к развитию корпоративных отношений коммерческих банков, а также интегрированные инструменты оценки их качества для обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования банковской системы страны [1].

В российском законодательстве определены термины «банковская группа» и «банковский холдинг», «государственная корпорация», но отсутствует термин «банковская корпорация» [2]. Необходимость введения нового термина «банковская корпорация» обусловлена стремлением объединить в единое понятие ряд организационно-правовых форм крупных кредитных организаций в целях описания и обоснования направлений развития, совершенствования бизнес-процессов и организационной структуры банковской корпорации с единых методологических позиций системно-процессного подхода к управлению.

Под банковской корпорацией будем понимать государственный (с государственным участием) или частный банк, имеющий дочерние и зависимые банки и организации в Российской Федерации и (или) за рубежом, а также широкую сеть филиалов и представительств, стратегическое управ-

ление деятельностью которых осуществляется головной кредитной организацией банковской корпорации [3].

Банковская корпорация создается в целях концентрации капиталов банков – участников корпорации, повышения их общей ликвидности и платежеспособности, а также обеспечения координации и надзора за их деятельностью. Банки, вошедшие в банковскую корпорацию, передают корпорации полномочия на осуществление отдельных операций и обеспечивают централизацию выполнения отдельных функций.

Банковские корпорации можно назвать финансовыми «супермаркетами», так как они предоставляют широкий спектр операций на рынке финансовых услуг. Банковские корпорации оказывают традиционные услуги коммерческих банков (расчетно-кассовое обслуживание, выдача кредитов, операции с ценными бумагами, привлечение вкладов и др.), а также осуществляют ряд других финансовых услуг и операций, такие как: операции на рынке капитала, операции на денежном рынке, депозитарные операции, лизинг, страховые услуги и услуги негосударственных пенсионных фондов.

Банковские корпорации взаимодействуют не только с частными клиентами (физическими лицами), но и с малым бизнесом, крупными компаниями, инвестиционными, страховыми и пенсионными.

В настоящее время именно банковский сектор играет главенствующую роль на рынке финансовых услуг, об этом свидетельствуют данные о структуре финансовых активов России (таблица 1).

Таблица 1 - Структура финансового сектора Российской Федерации [4]

Финансовые институты	Финансовые активы			
	2005		2015	
	трлн. руб.	%	трлн. руб.	%
Банк России	3,4	28,8	32,9	28,1
Коммерческие банки	6,9	58,5	77,7	66,4
Страховые компании	0,5	4,2	1,3	1,1
Негосударственные пенсионные фонды	0,2	1,7	2,2	1,9
Паевые инвестиционные фонды	0,2	1,7	2,1	1,8
Профессиональные участники рынка ценных бумаг	0,6	5,1	0,8	0,7
Итого	11,8	100,0	117,0	100,0

Из приведенных данных можно сделать выводы, что за прошедшее десятилетие финансовые активы выросли в 10 раз. Доминирующую роль в финансовой системе страны играли и играют коммерческие банки, при этом их роль на рынке финансовых услуг возрастает. Их доля в финансовых ак-

тивах страны выросла с 58,5% до 66,4%. Если учесть активы Центрального Банка России, то суммарные активы банковского сектора составляют более 90% всех активов финансового сектора. Что касается остальных сегментов финансового рынка, то их доля составляет 5,5%. Это указывает на то, что люди, имеющие свободные денежные средства, отдают предпочтение коммерческим банкам, считая более надежными.

При наличии большого количества банков на финансовом рынке клиентам предоставляется весь набор необходимых услуг. Учитывая, что клиент в настоящее время пользуется не всеми имеющимися услугами банка, он должен быть уверен, что банк сможет удовлетворить его потребности, которые могут возникнуть в процессе взаимодействия клиента и банка. Для клиента удобно, когда банк предоставляет большой спектр услуг, так как при необходимости ему не придется искать другой банк для проведения той или иной операции. Коммерческие банки объединяются в банковские корпорации или создают сложные структуры, филиальные сети и представительства, с целью предоставления расширенного пакета услуг, и этим самым удерживают своих клиентов.

При выборе банка корпоративные клиенты руководствуются рядом критериев:

- свобода и оперативность в использовании собственных средств;
- максимальная сохранность денежных средств;
- возможность получения комплексного обслуживания;
- минимизация затрат на банковское обслуживание [5].

Для того чтобы выполнять ряд критериев, выдвигаемых клиентами, банк должен быть универсальным, иметь устойчивое финансовое состояние, обладать высокими технологическими, инновационными и информационными технологиями, динамично развиваться на рынке финансовых услуг.

При полном выполнении вышеизложенных критериев банковские корпорации смогут не только выполнять различные операции для своих клиентов, но и привлекать новых за счет:

- высокого качества исполнения основных банковских операций;
- возможности размещения временно свободных денежных средств с использованием инструментов, максимально удовлетворяющих потребности клиента;
- индивидуального подхода к работе с клиентом посредством создания подразделений персональных менеджеров, имеющих высокую квалификацию и консультирующих клиентов по всем вопросам взаимоотношений с банком;
- развитой системы обслуживания клиентов и расширением спектра электронных услуг.

Список литературы

1. Конягина М.Н. Банковские корпорации в России: состояние и перспективы. – Санкт - Петербург: Издательство: СПбГУЭФ, 2011. – 205с.

2. Федеральный закон № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. – Доступ из справочной системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. Грузинов А. С. Методика обоснования организационной структуры подразделения по обеспечению безопасности банковской корпорации. // Экономические науки. - 2009. - N 56. – с. 199-203.

4. Берзон Н.И., Столяров А.И., Теплова Т.В. Российский финансовый рынок: вызовы, проблемы и перспективы. – Режим документа: <https://www.hse.ru>

5. Решетникова Т.В., Серебrenникова А. И. Взаимоотношения корпоративных клиентов и коммерческих банков на конкурентном рынке финансовых услуг. // Известия УрГЭУ. - 2007. - N 18. – С. 96-102.

УДК 336

ГОРДИЕНКО ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА

Россия, г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
daria.gordienko@bk.ru

ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрена сущность понятия «банковская корпорация» и дан анализ деятельности банковских корпораций в Российской Федерации. В силу особенностей формирования банковские корпорации являются банками с государственным участием. Поэтому они в настоящее время занимают преобладающее положение на рынке депозитов и кредитов. На примере одной из банковских корпораций рассмотрены проблемы их функционирования.

В настоящее время банковская система Российской Федерации представляет собой двухуровневую систему. Первый её уровень - Центральный Банк РФ, а второй – банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы иностранных банков.

С развитием рыночной экономики в России стали формироваться крупные банковские корпорации, которые, несомненно, имеют особенности формирования и функционирования.

Для рассмотрения роли банковских корпораций в развитии экономики, прежде всего необходимо определиться с самим понятием «банковская корпорация».

Корпорацией, согласно Гражданскому кодексу РФ, являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган [1, ст. 65].

Но понятие «банковская корпорация», помимо указанного выше признака, должен иметь ещё и признаки банка как кредитной организации, которая для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Рос-

сийской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности» [2, ст.1].

Таким образом, банковскую корпорацию можно охарактеризовать как кредитную организацию, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу [3, с.76].

В силу особенностей развития российской экономики самые крупные банковские корпорации имеют в своем уставном капитале определенную долю государственного участия (таблица 1). Это позволяет им поддерживать свою деятельность, в том числе в кризисные периоды. Например, они могут получать кредиты от Центрально Банка под более низкие проценты, что дает возможность поддерживать ликвидность платежной системы и обеспечить надежность банка.

Таблица 1 – Список крупных банков с государственным участием на начало 2016 года [4]

п/п	Наименование банка	% акций, принадлежащих государству
1	Сбербанк	>50
2	ВТБ	61
3	Газпромбанк	51
4	ВТБ 24	61
5	Россельхозбанк	100
6	Банк Москвы	>51
7	Внешэкономбанк	>80
8	Ханты-Мансийский Банк	51
9	АК БАРС	56
10	Связь-Банк	99,4

Специфика банковской корпорации с государственным участием состоит в том, что государство также может принимать в деятельности данной корпорации как прямое, так и косвенное участие. Именно через косвенное участие государства в банковской корпорации проявляется главная особенность её функционирования. В случае косвенного участия государства в уставном капитале банка рекомендуется применять следующий принцип его отнесения к банку с государственным участием: если государство обладает контрольным пакетом акций в материнской организации, то оно контролирует и банк.

Перечень особенностей банковских корпораций является достаточным, чтобы в законодательном порядке и на практике учитывать особенности

корпоративного банковского бизнеса и его роли. Отсюда понятно существование отдельных законодательных актов, регулирующих процессы создания и работы банковских корпораций с государственным участием [5, с. 19]

При прямом государственном участии акционером в банковской корпорации выступает либо уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, например, Федеральное агентство по управлению государственным имуществом или Банк России, а при косвенном государственном участии – государственные корпорации, государственные предприятия (организации) или иные банки с государственным участием.

Участие государства позволяет таким банкам занимать значительную долю на банковском рынке.

В таблице 2 представлены результаты деятельности различных групп банков на депозитном рынке 2015-2016 гг.

Таблица 2 – Распределение вкладов и депозитов физических лиц по группам банков [6]

Группа банков	Доля вкладов физических лиц				Доля депозитов и средств нефинансовых и финансовых организаций на счетах (кроме кредитных организаций)			
	в их общем объеме по банковскому сектору, %		в пассивах соответствующей группы банков, %		в их общем объеме по банковскому сектору, %		в пассивах соответствующей группы банков, %	
	01.01.15	01.01.16	01.01.15	01.01.16	01.01.15	01.01.16	01.01.15	01.01.16
Банки, контролируемые государством	60,4	63,1	24,7	30,1	59,6	63,7	30,8	35,4
Банки с участием иностранного капитала	6,6	6,1	16,0	19,2	9,6	8,5	29,9	31,5
Крупные частные банки	28,2	27,2	23,8	25,5	28,1	25,9	29,7	28,4
Другие банки	4,8	3,6	35,5	25,2	2,7	1,9	9,6	4,7

На основе представленных выше данных можно сделать вывод, что банки, контролируемые государством, имеют наибольшую долю по вкладам и депозитам. Одной из причин такого роста является тот факт, что многие частные банки за период 2015-2016 года прекратили свое существование.

Также можно отметить, что доля банков с участием иностранного капитала сокращается [6].

Анализ кредитного рынка Российской Федерации позволяет сделать аналогичные выводы (таблица 3).

Таблица 3 – Распределение кредитов физических лиц по группам банков [6]

Группа банков	01.01.15	01.01.16
Банки, контролируемые государством	64,2	63,5
Банки с участием иностранного капитала	7,7	7,0
Крупные частные банки	25,0	27,3
Другие банки	3,1	2,2

Как видно из таблицы 3, значительную роль все также играют банки с государственным участием. Однако в 2016 году доля сократилась, что означает рост конкуренции крупные частных банковских корпораций.

Будучи кредитными организациями особой категории, банки с государственным участием в капитале должны, помимо расчета экономических показателей, оцениваться и с позиции социальной эффективности.

Сюда должны включаться налоговые отчисления банка в бюджет, количество предоставляемых банковских продуктов, относимых к социально значимым благам, и иные параметры, учитывающие социальную значимость этой корпорации [3, с.77].

На сегодняшний день одной из крупнейших банковских корпораций в Российской Федерации является ПАО ВТБ.

Несмотря на то, что в таблице ВТБ и ВТБ 24 выделены как два отдельных банка, принципиальных различий между ними нет. Большая часть акций ВТБ-24 принадлежит ВТБ, и эти два банка имеют общую сеть банкоматов. Также ВТБ-24 занимается в основном физическими лицами, которые ранее обслуживались ВТБ.

По объёму вкладов физических лиц и кредитов физическим лицам банк занимает второе место в России, уступая только Сбербанку. Сеть банка формируют более 1062 офисов в 72 регионах страны. Также у банка имеется дочерний – «Почта Банк».

На сегодняшний день банк является участником государственной программы субсидирования ипотечных кредитов для военных, осуществляет поддержку многих социальных и творческих проектов.

Один из самых популярных продуктов, который предоставляет банк ВТБ – ипотека с государственной поддержкой. Ставка по этой ипотеке 11,4% (в сравнении с 12,6% для ипотеки без государственной поддержки), получить её могут граждане, стоящие в очереди на получение жилья и нуждающиеся в улучшении жилищных условий; семьи, располагающие менее 18 м² на одного члена семьи; представители «бюджетной» сферы (медицинские работники, учителя, военнослужащие, и т.д.)

Помимо этого, банк осуществляет поддержку спорта, культуры, здравоохранения, реализует благотворительскую деятельность. Так, к примеру, благотворительная программа банка «Мир без слез» осуществляет поддержку учреждениям детского здравоохранения.

Также ПАО ВТБ — лидер отечественного фондового рынка по количеству зарегистрированных клиентов [7].

Таким образом, банк ВТБ, изначально созданный государством, и имеющий государственную поддержку, занимает на рынке преобладающее положение и осуществляет поддержку многих социально значимых программ.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ. Часть вторая от 26.01. 1996 г. N 14-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный
3. Михайлюкова, Д. Банковская корпорация как неотъемлемая часть финансовой системы России [Текст] / Михайлюкова Д.А. / Сборник статей ежегодной всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов «Человек. Общество. Экономика: проблемы и перспективы взаимодействия». – 2015. – с. 75-78
4. Помощник в финансовой сфере Kredist.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kredist.ru/>, свободный
5. Чилимова, Т. Особенности участия государства в системе корпоративного управления [Текст] / Чилимова Т.А. / Управленец. – 2012. – N 9-10 (38). – С. 18-21
6. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>, свободный
7. Официальный сайт банка ВТБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vtb.ru/>, свободный

УДК 336.77:338.3

ГРИЦАНЧУК АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА, магистрант
ДРАНИШНИКОВА ВЕРА ВАСИЛЬЕВНА, к.э.н., доцент
 Кемеровская область, город Новокузнецк,
 Сибирский государственный индустриальный университет (СибГИУ)
anastasiagritsanchuk@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье представлен сравнительный анализ развития синдицированного кредитования в России и за рубежом.

Сделан вывод о достоинствах и недостатках синдицированного кредитования. Определены проблемы российского рынка синдицированных кредитов. Предложены направления решения проблем российского рынка синдикаций.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время все больше внимания уделяется необходимости развития синдицированного кредитования, которое рассматривается как способ аккумуляции долгосрочных ресурсов на внутреннем и внешнем рынках и активизации бан-

ковского кредитования перспективных проектов реального сектора российской экономики.

Синдицированный кредит – вид кредита, который предоставляется двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат, одному заемщику.

Синдикат – временное объединение банков на основе общего согласия для предоставления синдицированного кредита на осуществление капиталоемкого проекта. Банковский синдикат несет солидарную ответственность перед своим заемщиком. Синдикат объединяет на определенный срок свои временно свободные кредитные ресурсы с целью кредитования определенного заемщика. В рамках такого объединения риск, связанный с долгосрочным кредитованием, распределяется между участниками, что позволяет банкам-участникам поддерживать свои ликвидные резервы на более низком уровне. [3, с. 86]

Сам факт допуска кредитных организаций в подобные синдикаты весьма престижен для них, так как означает признание их надежности. Участие в синдикате позволяет приобрести неоценимый опыт совместного с международными банками сотрудничества в кредитовании крупных проектов, укрепить имеющиеся и установить новые деловые связи. [2, с. 19]

Синдицированный кредит является специфическим продуктом, обладающий рядом достоинств по сравнению с другими инструментами привлечения ресурсов и одновременно существуют и его недостатки для предприятий-заемщиков, представленные в таблице 1.

Рынок синдицированного кредитования не является статическим. Возникнув в процессе развития банковской системы, он изменялся и модифицировался. В последние годы этот рынок характеризуется высокими объемами и стабильной динамикой развития. [4, с. 21]

Синдицированный кредит, как и любое общественное явление, имеет собственную историю. Первые синдицированные кредиты применялись еще во внутренней банковской практике в США в XIX в. В банковской литературе также есть ссылка на то, что до Первой мировой войны предоставление синдицированного кредита осуществлялось в Германии. Однако развитие этого кредита относят к началу 1960-х гг., когда он стал применяться на международном рынке ссудных капиталов, закрепившись в качестве одного из основных видов операций на еврынке.

Выделяют три основных центра синдицированного кредитования – Нью-Йорк, Лондон и Гонконг. Важными региональными центрами являются: Сингапур, Токио, Франкфурт, Париж, Амстердам, Люксембург, Мадрид, Чикаго, Сидней и Торонто. Иностранные банки имеют богатейший опыт международного кредитования.

Таблица 1 - Достоинства и недостатки синдицированных кредитных продуктов банков

Преимущества			Недостатки для заемщиков
Для всех банков	Для малых и средних банков	Для заемщиков	
- возможность аккумулирования долгосрочных ресурсов для финансирования крупных заемщиков и простота их аккумуляции (путем привлечения кредитов от других банков по сравнению с привлечением аналогичной; суммы от частных вкладчиков) - диверсификация кредитного портфеля по риску на одного заемщика; - снижение кредитных рисков и операционных расходов (на оформление и обслуживание кредитов) за счет разделения функций между банками и стандартной кредитной документации; - рост доходов от кредитных операций за счет повышения комиссионных вознаграждений за организацию, обслуживание и «существенное участие» в кредит; - рост деловой репутации, имиджа на внутреннем и внешнем рынках; - возможность последующей продажи своей доли в кредит.	- доступ к новым первоклассным заемщикам; - повышение квалификации в оформлении крупных кредитов и оценке рисков крупных заемщиков, крупных проектов; - увеличение сети банков-корреспондентов; развитие делового партнерства с банками, в том числе на внешнем рынке.	- привлечение крупного среднесрочного или долгосрочного кредита на гибких рыночных условиях при обращении только в один банк; - экономия времени и издержек по оформлению кредита.	- высокие требования кредиторов к надежности заемщика и его проекта; - включение в кредит договор ковенант и наложение ограничений; - дополнительная плата за значительный объем и относительную оперативность привлечения ресурсов, которая включает комиссии банков за их участие в кредите и специализацию в рамках синдиката; - крупные валютные и процентные риски, управление которыми требует от заемщиков умение использовать инструменты хеджирования, введения лимитов на валютную задолженность и задолженность по обязательствам с плавающей процентной ставкой в общей сумме обязательств.

Они часто выступают организаторами синдикаций, а так же участниками синдицированного кредита в иностранной валюте. Большие синдикаты за рубежом могут иметь трех- или четырехуровневую структуру. В таком случае ведущий банк взаимодействует с целыми подгруппами банков, которые могут выполнять роли банков-организаторов и/или банков-агентов. В данных подгруппах для определения роли банка могут использоваться такие термины, как «банк-соорганизатор» и «банк-соуправляющий». В России функции банка-организатора, банка-агента и частично банка-кредитора (обычно предоставляющего существенную долю кредита), как правило, выполняет один и тот же банк. [1, с. 50]

В международной практике синдицированное кредитование – достаточно распространенное явление. В России рынок синдицированного кредитования начал развиваться лишь с середины 1990-х гг. и при этом основными заемщиками были только крупные российские банки, а кредиторами выступали зарубежные банки. И уже только в конце девяностых годов в категорию заемщиков вливаются компании топливно-энергетического комплекса.

Первым синдицированным кредитом, организованным российским банком АКБ «Еврофинанс», стал кредит на 25 миллионов долларов, предоставленный компании «АЛРОСА» в 1998 году.

Начавшийся в 1998 году мировой финансовый кризис негативно отразился на рассматриваемом рынке. К примеру, в 1999 году объем рынка сократился до уровня 1996 года и составил 230 миллионов долларов. Со второй половины 2000 года началось оживление рынка, в результате чего объем выданных кредитов в 2000-2001 гг. превысил 1 миллиард долларов. В полной мере российский рынок оформился только в 2004 году. Его динамику характеризуют данные таблицы 2. [5]

Таблица 2 - Динамика российского рынка синдицированных кредитов в 2004-2015 гг., млрд. долл.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем рынка синдицированных кредитов	12,0	43,8	36,6	68,8	54,8	6,7	35,7	44,0	39,5	50,0	38,2	40,3

В настоящее время на рынке преобладают кредиты, организованные дочерними структурами иностранных банков, что обусловлено их многолетним опытом, наличием дешевых ресурсов и эффективных подходов риск-менеджмента. Среди российских банков услуги по организации синдицированных кредитов предлагают 50-70 крупных банков, но только единицы из них успешно проявляются в роли организаторов кредитов.

Таким образом, на отечественном рынке основными организаторами синдикатов были и остаются иностранные кредитные организации. Данный факт подтверждает рейтинг «ТОП 20» организаторов синдицированных кредитов агентства Cbonds в таблице 3. [5]

Таблица 3 - Рейтинг ТОП-20 организаторов синдицированных кредитов в Российской Федерации за 2015 г.

Место в рейтинге	Организаторы синдицированных кредитов	Объем, млн. долл.	Доля рынка, %	Количество заемщиков	Количество кредитов
1	<u>Societe Generale</u>	719	11,74	7	11
2	ING	570	9,30	5	9
3	UniCredit Group	556	9,07	6	10
4	Deutsche Bank	534	8,72	3	5
5	JP Morgan	500	8,16	1	1
6	Сбербанк России (Sberbank CIB)	433	7,06	3	5
7	Nordea	398	6,50	4	5
8	Natixis	314	5,12	3	3
9	Bank of China	310	5,05	3	4
10	ВТБ	298	4,86	1	2
11	China Development Bank	175	2,86	1	1
12-14	Черноморский Банк Торговли и Развития	167	2,72	1	3
12-14	Asian Development Bank (ADB)	167	2,72	1	3
12-14	EBRD	167	2,72	1	3
15	Bank of America Merrill Lynch	135	2,20	2	3
16	Intesa Sanpaolo	135	2,20	2	3
17	Commerzbank	91	1,49	2	2
18	HSBC	68	1,11	1	1
19-20	ICBC	67	1,09	1	2
19-20	<u>Credit Suisse</u>	67	1,09	1	2

Развитие синдицированного кредитования должно активизировать банковское кредитование инновационных проектов российских компаний и на этой основе способствовать повышению устойчивости самой банковской системы и росту инвестиций в экономику. Однако в настоящее время существует ряд проблем, которые тормозят его развитие. Важнейшими являются:

1) несовершенство нормативно-правовой базы Российской Федерации, регулирующей синдицированное кредитование и связанные с ним вопросы (в частности, структуру и содержание типовой кредитной документации для банков);

2) низкая капитализация банков, препятствующая возможности мелких и средних банков участвовать в роли организаторов, агентов, соорганизаторов синдикатов. Кроме того, существует высокая степень взаимного недоверия между банками и значительные в структуре их пассивов (по объемам, срокам, ставкам) привлечения, что затрудняет согласование существенных параметров кредитных продуктов, в том числе процентных ставок и комиссий;

3) сложности в выборе банка-организатора в силу отсутствия у многих крупных банков должной репутации на международных рынках капиталов и практики организации банковских синдикатов. Кроме того, в банковской среде до сих пор не выработаны критерии принятия в синдицированных кредитах, а также критерии выбора варианта участия и распределения функций в рамках синдикатов;

4) отсутствие у участников синдикатов четкого понимания специфических рисков синдицированного кредитования, определяющее (применительно к банкам) неэффективность системы риск-менеджмента, слабое методическое обеспечение кредитных сделок. Сказывается также и недостаток в банках специалистов в области международного права, неразвитость практики судебных прецедентов;

5) отсутствие у многих крупных компаний – потенциальных заемщиков кредитной истории на рынке, прозрачной системы корпоративного управления и внутреннего контроля; опыта подготовки финансовой отчетности по МСФО и разработки бизнес-планов инвестиционных проектов;

6) неразвитая инфраструктура рынка синдицированных кредитов, которая, судя по зарубежному опыту, должна включать в себя банковские ассоциации и союзы, кредитные бюро, оценочные, аудиторские, юридические, консалтинговые и страховые компании. Многие из названных институтов уже давно представлены на российском рынке, но не играют значимой роли в снижении банковских рисков и унификации кредитных процедур банков.

Обращаясь к зарубежной практике, следует отметить, что эти задачи успешно решает банковская Ассоциация кредитного рынка (LoanMarketAssociation) в Лондоне, разрабатывающая стандарты синдицированного кредитования. Отсутствие в России стандартной кредитной документации, закрепляющей права и обязанности сторон, приводит к тому, что каждый банк вынужден готовить свою документацию. Как правило, она опирается на международное (английское) право (более 95% всех сделок синдицированного кредитования в нашей стране), но часто она не учитывает российскую специфику;

7) отсутствие вторичного рынка, существенно расширяющего возможности банков по участию в синдикатах на основе продажи или приобретения долей в кредитах.

Для решения этих проблем первостепенное значение имеет разработка банковским сообществом методических подходов (стандартов) по организации сделок на рынке синдицированного кредитования. Этому будет способствовать взаимодействие банков в рамках конференций в целях обмена опытом. Важную роль в повышении взаимодействия между банками должны играть межбанковские соглашения о сотрудничестве в части установления корреспондентских отношений, взаимного кредитования, консалтинга, обмена информацией, унификации внутренней нормативной документации. Целесообразно применять зарубежную практику. С этой позиции развитие синдицированного кредитования требует обобщения теории и практики не только российских, но и зарубежных банков развитых стран, а также стран СНГ как наиболее близких к России по уровню развития банковской системы. Скорейшего становления требует вторичный сегмент рынка синдицированных кредитов.

В плане государственной поддержки необходима выработка долгосрочной инвестиционной стратегии, в том числе проработка механизма финансирования крупных энергетических и инфраструктурных проектов - как экономически окупаемых, так и не окупаемых, но социально значимых. Актуальным для России представляется развитие механизма государственных гарантий по синдицированным банковским кредитам как инновационной составляющей рынка банковских услуг и государственно-частного партнерства, что обеспечит стимулы банков крупных и понятных им инвестиционных проектов.

Список литературы

1. Иванова, О.Ю. Синдицированное кредитование: современные аспекты развития // Банковское кредитование. - 2014. - № 1. - С. 86-92.
2. Вахтерова, В. Н. Особенности российского рынка синдицированного кредитования // Вестник новгородского государственного университета. - 2013. - №74 Т. 1. - С. 17-20.
3. Ильина, Е. В. Банковское кредитование на синдицированной основе как способ активизации инвестиционного кредитования российской экономики // Финансы и кредит. - 2014. - С. 19-25.
4. Буркова, А. Ю. Синдицированное кредитование в России и за рубежом: разница документации // Банковское кредитование. - 2013. - № 2. - С. 48-54.
5. Официальный сайт Cbonds [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://loans.cbonds.info/rankings/>.

УДК 338.332

**ДОЛГОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА
КУЛИКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА**Российская Федерация, Северо-Кавказский федеральный университет
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г.Пятигорске
tatadolgova2203@mail.ru**БЮДЖЕТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА**

В данной статье рассматриваются бюджетные инструменты регулирования деятельности государственного сектора. Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики.

Под государственным сектором экономики чаще всего понимают комплекс хозяйственных объектов, находящихся полностью или частично в собственности федеральных органов власти и субъектов Федерации. В других определениях включаются еще хозяйственные объекты, принадлежащие местным государственным органам власти.

Такое определение государственного сектора сужает его понимание и сводит по существу к государственной собственности. Действительно, государственная собственность - ключевое звено государственного сектора, но его понятие значительно шире.

Государственный сектор и государственная собственность - разные понятия и различна их роль в системе регулирования.

Важнейшая роль государственного сектора - аккумуляция и перераспределение значительных денежных средств на социальные и экономические цели согласно концепции определенной модели экономики.

Государственный сектор возник с первых дней существования государственности. Уже с момента зарождения государства общество осознавало необходимость государственного вмешательства. Многочисленные великие экономисты отстаивали теорию максимального невмешательства государства в экономику, однако невозможно представить себе государство, которое не осуществляло бы налогово - бюджетную политику, регулирование социальных и экономических процессов в обществе [1, с.118].

Экономические и политические реформы, проводимые в России с начала девяностых годов, также не могли не затронуть сферу государственных финансов, и, в первую очередь, бюджетную систему.

Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики,

обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения [2, с.141].

Необходимо формулировать основные тенденции развития госсектора в экономике России и государственного бюджета. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- изложить теоретические аспекты формирования государственного сектора и государственного бюджета страны;
- рассмотреть сущность бюджета и бюджетной системы, ее структуру;
- изучить процесс формирования федерального бюджета;
- определить экономические функции государства;
- рассмотреть проблемы формирования государственного сектора и государственного бюджета РФ.

Бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории (налоги, государственный кредит, государственные расходы), является ведущим звеном финансовой системы любого государства и играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе.

Первый шаг к экономическому росту, первый шаг по удвоению ВВП в течение ближайших лет и первый шаг обеспечения высоких темпов экономического роста в течение среднесрочной перспективы - это сокращение удельного веса государственных расходов ВВП примерно до 20%. [3, с.171]

Международные сопоставления позволяют заключить, что в целом гипотеза о наличии отрицательной связи между величиной долговых платежей и темпами экономического роста статистическими данными не подтверждается. В то же время для относительно небольшой группы стран с высокими значениями сальдо текущего баланса и низкими показателями монетизации экономики такого рода связь является положительной и статистически значимой.

Для успешного реформирования бюджетного процесса в РФ можно предложить реализовать следующие первоочередные мероприятия:

1) В области бюджетных доходов:

- обеспечить формирование собственных доходов региональных и местных бюджетов за счет закрепленных на долгосрочной основе в Налоговом и Бюджетном кодексах доходных источников и налоговых полномочий, прежде всего - за счет прямых налогов с немобильной и равномерно размещенной налогооблагаемой базой;
- повысить централизацию налоговых поступлений и полномочий по налогам с мобильной и неравномерно размещенной налогооблагаемой базой с одновременным увеличением размеров финансовой помощи субъектам Российской Федерации;
- повысить эффективность взаимодействия (на основе агентских соглашений) между региональными и местными властями и территориальными органами МНС России в части формирования и исполнения планов по сбору налогов в региональные и местные бюджеты.

2) В области бюджетных расходов:

- ввести в бюджетное законодательство понятие «расходные полномочия», включающее права и обязанности органов власти и управления по нормативно - правовому регулированию, обеспечению финансовыми средствами и финансированию функциональных видов бюджетных расходов;
- законодательно закрепить четкое и стабильное разграничение расходных полномочий по всем их составляющим между уровнями бюджетной системы;
- ликвидировать нефинансируемые федеральные и региональные «мандаты»;
- закрепить за федеральными органами власти обязательства по обеспечению финансовыми средствами (предоставлению целевой финансовой помощи) расходов на социальную защиту населения, предусмотренных федеральным законодательством и финансируемых из региональных и местных бюджетов;
- передать на региональный уровень основные расходные полномочия по начальному и среднему специальному профессиональному образованию с оказанием субъектам Федерации финансовой помощи на их реализацию.

Таким образом, социально - экономическое развитие России с учетом изменения внешних и внутренних условий должно пойти по одному из приведенных выше сценариев.

Список литературы

1. Мельников В.В. Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / В.В.Мельников. - М.: Омега-Л, 2015. - 352 с.
2. Курс экономической теории: учебник для студентов ВУЗов. / МГИМО под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. - Киров: АСА, 2010. - 752 с.
3. Фетисов В.Д. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие для ВУЗов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 580 с.

УДК 311

ДОНЧЕНКО ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА
ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА

Россия, Ставропольский государственный аграрный университет
 donchenkot@yandex.ru

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

В данной статье рассматривается состояние краевого бюджета. Изучается поддержание его сбалансированности, предложены источники финансирования дефицита бюджета.

Ключевые слова: бюджет, налоговые поступления, дефицит бюджет, сбалансированность бюджета, бюджетная система и т.д.

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. До сих пор сохраняется проблема стабильности функционирования бюджетной системы, так как продолжается увеличение внутреннего долга, в бюджет будущих периодов закладывается уменьшение доходной части налоговых поступлений и увеличение налогового бремени.

В этой связи особую актуальность приобретает поиск направлений и способов решения проблем сбалансированности региональных бюджетов, позволяющий добиться эффективного исполнения данных бюджетов, снижения размера их дефицита, минимизации зависимости субъектов Российской Федерации от федерального бюджета.

Бюджет любого уровня бюджетной системы должен быть сбалансирован. Однако в силу действия различных факторов (экономических, политических, природных и др.) часто возникает ситуация, когда доходы бюджета не покрывают все необходимые для соответствующего уровня бюджетной системы расходы.

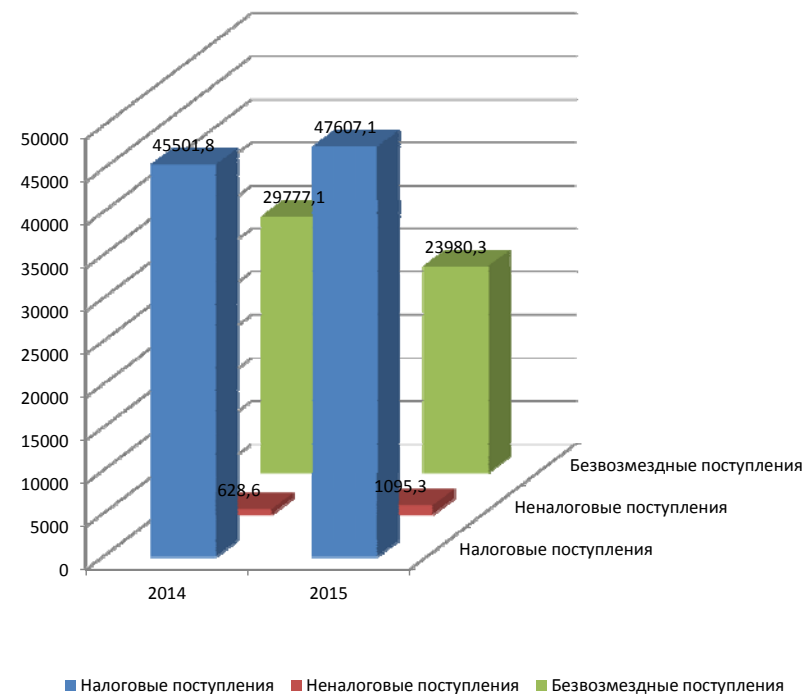


Рисунок 1 – Структура доходов бюджета, млн. руб.

Принцип сбалансированности бюджета является одним из наиболее важных принципов бюджетной системы любого государства.

Следовательно, сбалансированность бюджета - основополагающее требование, предъявляемое к органам, составляющим и утверждающим бюджет.

За анализируемый 2014-2015 гг. наблюдается уменьшение доходов бюджета Ставропольского края на 6,17 %. Расходы увеличились на 1 %. Наибольший удельный вес в структуре доходов занимают налоговых доходы – 65,5%. На неналоговые доходы приходится – 1,5 %.

В доходах краевого бюджета значительная часть приходится на налоговые доходы.

Планируется увеличение доли налоговых доходов в доходах краевого бюджета с 60% в 2014 году до 66,3% в 2017 году и доли неналоговых доходов с 1% до 1,3% соответственно. И наоборот ожидается снижение доли безвозмездных поступлений с 39,2% в 2014 году до 32,3 % в 2017 году. Однако в рассматриваемом периоде прогнозируется снижение доходов краевого бюджета в процентах к ВРП с 15,1% в 2014 году до 12,7% в 2017 году. В 2017 году по отношению к 2014 году прогнозируется рост поступлений по основным источникам краевого бюджета. Так по налогу на прибыль организаций планируемый темп роста составит – 104,9%, по налогу на доходы физических лиц – 128,6%, по акцизам – 123,8%, по налогам на совокупный доход – 107,2%, по налогам на имущество – 111,9%, по неналоговым доходам в 1,8 раза (таблица 1).

Превышение объема расходов краевого бюджета по отношению к его доходам обуславливает наличие дефицита краевого бюджета на 2014-2017 годы.

Таблица 1 – Источники финансирования дефицита бюджета, млн. руб.

Показатели	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Источники финансирования дефицита бюджета всего	4 196,51	9738,76	7941,01	8268,04
В том числе				
Кредиты кредитных организаций	8360,00	8203,40	10025,66	10485,94
Бюджетные кредиты от других бюджетов	1001,47	-1525,16	-2397,02	-900,00
Государственные ценные бумаги	-2250,00	1000,00	-1250,00	-3000,00
Иные источники	-2914,96	2060,50	1562,37	1682,00

Дефицит краевого бюджета в 2015-2017 годах финансируется за счет привлечения заемных средств в кредитных организациях, выручки от ре-

лизации краевых облигаций, а также получения кредитов из федерального бюджета.

Величина бюджетных расходов зависит от многих факторов. Она определяется объемом валового внутреннего продукта страны; величиной доходов государства, которая, в свою очередь, зависит от уровня налогообложения, собираемости налогов, неналоговых поступлений в бюджет и рядом других факторов.

Факторы, влияющие на увеличение расходов бюджета Ставропольского края в 2015 году по сравнению к 2014 году.



Рисунок 2 – Факторы влияющие на увеличение расходов, млн. руб.

В отчетном периоде для финансирования дефицита краевого бюджета и погашения долговых обязательств осуществлены заимствования в виде выпуска государственных облигаций Ставропольского края (со сроком обращения – 7 лет), банковских кредитов часть из которых была использована для рефинансирования действующих кредитов в целях экономии средств на обслуживание государственного долга. Кроме того, из федерального бюджета предоставлены бюджетные кредиты на реализацию комплексных программ поддержки развития дошкольных образовательных учреждений для частичного покрытия дефицита бюджета Ставропольского края.

При определении структуры источников финансирования дефицита бюджета, используется ряд мероприятий для достижения сбалансированности бюджета в бюджетном планировании:

– лимитирование бюджетных расходов, то есть установление их предельных величин для каждого бюджетного учреждения по каждому виду расходов;

– мероприятия по максимизации бюджетных доходов, выявление дополнительных резервов на основе мониторинга деятельности бюджетных учреждений;

– модернизация бюджетного регулирования в сфере межбюджетных отношений.

Но в конечном итоге меры по преодолению бюджетного дефицита сводятся к созданию возможностей увеличения доходов и снижения расходов бюджета.

Список литературы

1. Гарагозов Д.И. Инструментарий в условиях бюджетного дефицита и профицита / Д.И. Гарагозов // Автомобильные дороги. – 2014. – № 5. – С. 25–28
2. Медведев Д.А. Заявления по важнейшим вопросам: о бюджетной политике / Д.А. Медведев // Вопросы социального обеспечения. – 2013. – № 11. – С. 3–4
3. Официальный сайт «Федеральная служба Российской статистики» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/>

УДК 331.101.26

ДЮСЕМБИНА АИДА МАРАТОВНА

Российский государственный социальный университет,
г. Петропавловск, Республика Казахстан
e-mail: aida_dyusembina@mail.ru

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Статья посвящена изучению вопросов оценки эффективности управления человеческим капиталом в современных условиях. В статье дается обзор научных подходов и концепций о роли и значении управления человеческим капиталом в разрезе управления предприятием. Существует ряд методов оценки эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом.

Особую сложность в практике менеджмента представляют решения, которые трудно предсказать и количественно измерить, что является сдерживающим фактором при внедрении инноваций и нововведений. К таким решениям относятся решения в области управления человеческим капиталом.

Современная наука и практика выработали современный инструментальный изучения состояния системы управления человеческим капиталом организации, а так же выработки обоснованных методов управления им.

Для того, что бы говорить об обоснованности методов управления человеческим капиталом, проанализируем эволюцию теории управления персоналом, так же необходимо знать, что такое управление персоналом, каковы его цели.

При определении и раскрытии содержания того или иного понятия авторы акцентируют внимание на наиболее важной, по их мнению, стороне вопроса. Обратимся к базовым определениям, так персонал организации – это один из ключевых элементов организации, состоящий из наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев, характеризующийся наличием: трудовых взаимоотношений с работодателем, оформленными в соответствии с требованиями трудового законодательства; качественными характеристиками персонала; целевой направленностью деятельности персонала.

В современной экономической литературе имеется много трактовок понятия «управление персоналом». Одни ученые, в своей трактовке, уделяют особое внимание к организационной стороне управления, оперируя целью и методами, при помощи которых достигаются можно достичь эти цели. Другие ученые делают упор на содержание данного понятия, которое отражает функциональную сторону управления.[1]

Следует заметить, что сильное влияние на расхождение трактовок данного понятия оказала иностранная- переводная литература, с различной терминологией. Наиболее часто встречаются такие термины как:

Personnelrelation–взаимоотношения с персоналом.

Personneladministration –управленческий, административный персонал, взаимоотношение между администрацией и работающими.

Personnelmanagement–управление персоналом, трудовые взаимоотношения, взаимоотношение между администрацией и работающими, взаимоотношение между администрацией с индивидуальным работником.

Итак, под управлением персоналом понимается практическая деятельность, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, а так же использовать его оптимально.

В теории управления категории «человеческий капитал» и «человеческие ресурсы» не тождественны друг другу. Следует заметить, что человеческие ресурсы могут стать человеческим капиталом только в том случае, если человеческие ресурсы будут приносить доход и создавать богатство.

Таким образом, «человеческие ресурсы» трансформируются в «человеческий капитал» при определенных условиях, которые обеспечивают реализацию человеческого потенциала в результаты деятельности, выраженные в экономическом эффекте и товарной форме. Под понятием человеческий капитал понимается сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный капитал знаний, способностей, навыков, мотиваций, которые он использует в процессе трудовой деятельности, содействуя росту его производительности и заработка. [2]

Механизм формирования человеческого капитала является процессом инвестирования. К инвестициям в человеческий капитал можно отнести: инвестиции в образования, расходы на здравоохранение, оздоровление, улучшение жилищных условий, соответствующее питание. Выше назван-

ные инвестиции создают условия для продуктивной трудовой деятельности. Особенностью вложений в человеческий капитал является то, что приумножений знаний и опыта индивида способствует росту производительности капитала, воплощенного в людях, не сразу. Как и любое вложение, вложение в человеческий капитал должно быть эффективным.

Разработка проекта повышения эффективности деятельности персонала, как и любого другого проекта имеет свой цикл, фазы и этапы. На рисунке 1 представлен цикл разработки проекта. Цикл разработки включает в себя 6 стадий: разработку, идентификацию, экспертизу, переговоры, реализацию и завершающую оценку. Эти стадии объединены в 2 фазы: 1 фаза, включает в себя первые три, носит название проектная; 2 фаза-фаза внедрения – последние три стадии. [3]

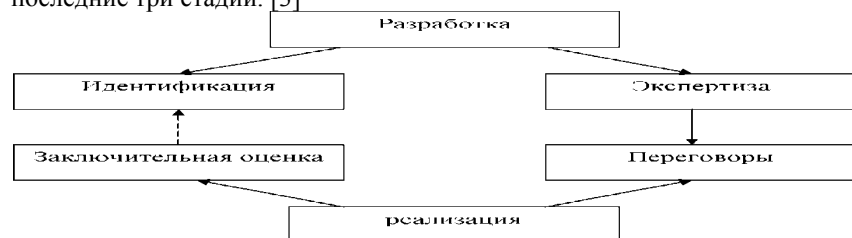


Рис. 1- Цикл разработки проекта

Начало реализации проекта носит название – предпроектная или творческая фаза. На этой фазе выбираются методы поиска идей, выдвигаются способы и методы, а так же инструменты их осуществления. Так же выдвигаются идеи способы выполнения функций управления, формулируются на основе предложенных идей варианты осуществления функций. Заканчивается данный этап оценкой и предварительным отбором наиболее целесообразных и реальных вариантов реализации проекта.

Далее происходит переход к следующему этапу – исследовательскому. Как таковая разработка проекта повышения эффективности деятельности персонала, осуществляется на исследовательском этапе. На этом этапе происходит проработка отобранных проектов.

Целью эскизной проработки проекта является подробное описание каждого варианта с применением графиков, схем, моделей, оперограмм, функциональных диаграмм, проектов положений о подразделениях и другой проектной документации.

Сравнительная технико-экономическая оценка вариантов проектных идей должна проводиться на основе экспертных заключений с использованием действующих методов и методик по расчету экономической эффективности инвестиционных проектов.

Все идеи-предложения, разделяют на 4 группы: 1 группа – реальные для внедрения, 2 группа – возможные для внедрения, но в данных условиях не

реализуемые, 3 группа – теоретически возможные, но практически не реализуемые, 4 группа – нереальные предложение.

Для дальнейшей разработки выбираются идеи- предложения из 1 группы.

Для данных идей-предложений разрабатываются: задания на проектирование, организационный общий проект, организационный рабочий проект, необходимые обоснования.

Самым трудоемким считается исследовательский этап. В связи с этим, целесообразно привлечь специалистов, проводящих исследования в данной области- работников научно-исследовательских и учебных заведений, для проведения выше названных работ.

На следующем этапе – рекомендательном этапе – происходит подготовка проекта к внедрению, рассчитываются затраты на разработку и реализацию предложений, ожидаемую экономическую и социальную эффективность.

Как известно, эффективность – это продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели.

В своей книге Клейнер говорит, что понятие «эффективность» для каждой системы разное и зависит от конкретных экономических условий и механизма хозяйствования. С учетом выше сказанного в отношении эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом выделяют, следующие виды эффективности: хозяйственной деятельности, технологическую, экономическую, бюджетную, социальную, общую.

Экономическая эффективность – это соотношение полученных результатов и затрат, для реализации данного проекта – с другой стороны. Бюджетная эффективность- это относительный показатель, получаемого эффекта для бюджета в результате реализации какого-либо проекта. Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества.

В соответствии с результатами деятельности эффективность делится на: материальную, нематериальную.

При оценке материальной эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом используются следующие показатели представленные на рисунке 2.

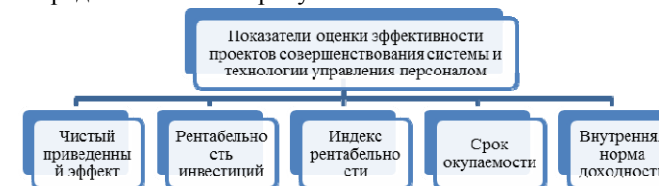


Рис. 2 Показатели оценки материальной эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом

Кроме приведенных выше показателей используются еще ряд показателей для анализа и оценки экономической эффективности полученной при совершенствования системы и технологии управления персоналом используются следующие показатели – сокращение потерь рабочего времени, рост трудовой дисциплины, сокращение потерь от брака, рост качества труда.

Следует отметить, что экономическая эффективность полученная при совершенствования системы и технологии управления персоналом может выражаться не только экономическим, но и социальным последствиям их реализации. Так политические, экологические и прочие результаты не поддаются стоимостной оценке и обычно рассматриваются как дополнительные показатели народнохозяйственной эффективности и должны учитываться при принятии проекта. На уровне предприятия экономическая эффективность полученная при совершенствования системы и технологии управления персоналом в состав результатов включаются производственные результаты, выручка от реализации продукции, социальные результаты.

Итак, мы выяснили человеческий капитал ведущее место в современной экономической науке и практике управления, влияющий на все аспекты эффективности деятельности организации. В практике оценки эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом существуют как основные, так и дополнительные показатели.

Список литературы

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровне. Воронеж 2010.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 2008.
3. <http://www.edu.ru>
4. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
5. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
6. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
7. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
8. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 331.101.26

ДЮСЕМБИНА АИДА МАРАТОВНА

Российский государственный социальный университет

г. Петропавловск, Республика Казахстан

e-mail: aida_dyusembina@mail.ru

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

Статья посвящена особенностям системы сбалансированных показателей как инструменту управленческого консалтинга в современных условиях, рецессии развития отраслей и предприятий. В статье дается обзор научных подходов и концепций о роли и значении ССП в разрезе политики антикризисного управления. Наличие должного уровня экономической устойчивости предприятий обеспечивает стабильность мироэкономического процесса.

Для того, чтобы иметь возможность постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям рынка лучше своих конкурентов, превосходить их по качеству, скорости и гибкости предоставления услуг, по широте ассортимента или цене продукции, руководителям компаний необходимо оперативное получение информации о деятельности компании для своевременного принятия управленческих решений. Большое значение имеет технологическая связь между стратегией и используемыми организационными решениями [1]

Решением проблемы увеличения эффективности оценки бизнеса и достижения стратегических целей может служить сбалансированная система показателей (ССП), которая является инструментом стратегического и оперативного управления. Она позволяет «связать» стратегические цели компании с бизнес-процессами и повседневными действиями сотрудников на каждом уровне управления, а также осуществлять контроль над реализацией стратегии.

В последнее время исследования на тему сбалансированной системы показателей стали очень популярны. Появилось большое количество исследований, которые изучают опыт внедрения показателей в практику бизнеса. Необходимо отметить, что область исследования ограничена, так как достаточно сложно найти большие объемы данных о компаниях, которые применяют ССП. [2]

Основной целью исследований было установить, насколько ССП способствует достижению успехов в бизнесе, и какие параметры наиболее важны с точки зрения практики ее использования. Большинство исследований было проведено среди американских, немецких, австрийских и швейцарских компаний. В нашей стране подобных исследований крайне мало, и они содержат в себе достаточно небольшую выборку компаний, поэтому возможно смещение результатов[3]

Также следует отметить, что положительное влияние система оказывает на такой показатель, как уровень затрат. Четко сформулированные цели и методы снижения затрат очень ценятся на практике. То же самое касается и уровня удовлетворенности клиентов и сотрудников. Около 36% компаний абсолютно согласны с данным утверждением. Несмотря на столь высокие показатели удовлетворенности персонала, данная система не влияет на такие показатели, как частота заболеваемости или больничных дней и текучесть кадров. Возможно, что в данном случае большее влияние оказывает другие факторы, например, поведение руководства. [4]

Если говорить о финансовых показателях, то около 58% опрошенных компаний сказали, что использование ССП положительно влияет на достижение целевого значения показателя «рентабельность», 39% компании отметили, что при использовании ССП их доля рынка увеличилась.

Если говорить об инновациях, то только в трети случаев ССП оказывает влияние создание инноваций или новых продуктов. В данном случае большую роль играет креативность, которая вряд ли может быть достигнута использованием данной системы.

Таким образом, осознанное формулирование целей, подбор показателей и четко разработанные мероприятия по достижению этих целей приносят компании ощутимую пользу.

Проведенные исследования еще раз доказывают, что те технологии и системы, которые эффективно внедряются и используются в зарубежных странах, не всегда подходят для российского бизнеса. На результативность влияют и такие черты, как национальные особенности ведения бизнеса, различия в корпоративной культуре, подходы к стратегическому управлению.

ССП является системой, которая хорошо себя зарекомендовала в зарубежных странах и пользуется там большой популярностью. У нас она появилась не так давно, но уже приглянулась многим компаниям. Далее проведем анализ эффективности ССП для российских предприятий и ее влияния на основные показатели компании. [5]

Структура компаний, попавших в выборку, отличается от структуры, представленной в зарубежных статьях, основанных на европейских и американских компаниях, т.к. среди российских компаний присутствуют, в основном, крупные, поскольку именно эта группа наиболее часто предоставляет открытый доступ к своей отчетности. Кроме того, это объясняется тем, что практически единственным информационным источником о применении ССП являются сайты консалтинговых фирм, к которым обращаются преимущественно крупные компании. Необходимо также отметить, что стоимость внедрения ССП очень высока и примерно составляет 100 тыс. евро, для крупных компаний (металлургических заводов, электростанций и т.д.) стоимость внедрения может достигать 1 млн. евро. Поэтому, малый и средний бизнес не может позволить себе данную систему. Среди зарубежных компаний распределение между группами крупный,

средний и малый бизнес носит более равномерный характер. Таким образом, финансовые и ресурсные ограничения являются важным сдерживающим фактором на пути внедрения ССП в российских компаниях, малый и средний бизнес старается заниматься разработкой и внедрением ССП самостоятельно.

16 компаний из выборки принадлежат производственному сектору экономики, 37 компаний занимаются предоставлением услуг. Из найденных компаний 21 имеют форму открытого акционерного общества, 26 зарегистрированы и осуществляют свою деятельность в Москве или Санкт-Петербурге. 27 компаний используют ССП более 3 лет. [5]

Согласно рис 1., в основном, ССП используют компании, которые давно присутствуют на рынке, причем, чем старше компания, тем чаще она использует ССП. Но можно заметить, что лишь небольшое количество компаний в выборке старше 26 лет. Возможно, что далеко не всем компаниям удастся просуществовать столь длительное время и иметь свободные денежные средства на внедрение данной системы.

Далее построим три модели, которые состоят из следующих переменных [4]:

Регрессанты: ΔROS (Return on sales) – рентабельность продаж, рассчитывается как чистая прибыль, деленная на объем продаж, ΔROA (Return on assets) – рентабельность активов (Чистая прибыль/средняя величина активов), ΔROE (Return on equity) – рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к среднему за период размеру собственного капитала).



Рис. 1 Возраст компаний, использующих ССП

В качестве регрессантов были взяты наиболее значимые показатели для оценки деятельности компании, которые помогут оценить влияние ССП на каждый из аспектов деятельности. Кроме того, данные значения были взяты в процентах, как изменение к прошлому периоду, что позволит оценить модель в динамике, так как для сбалансированной системы показателей важно постепенное движение компании к намеченной стратегии.

Для оценки влияния будут использованы как финансовые, так и нефинансовые регрессоры.

Регрессоры [4]: Usage – время использования ССП, Growthsale (growth rate of sales) – темп роста выручки, Salary – изменение (расходы на зара-

ботную плату/выручка), позволяет исключить такой фактор, как размер компании, Косс (Коэффициент обеспеченности собственными средствами) – изменение (Собственные оборотные средства/Оборотные активы), Curratio (current ratio) – изменение (Оборотные активы/ Краткосрочные обязательства), RD – изменение затрат на НИОКР, Years – возраст компании, Pubcor – акционерное общество, Field – сфера деятельности, Эта переменная также бинарная, 1- производство, 0 – услуги, Area – район, территория.

Таким образом, ожидается следующая зависимость:

$\Delta ROS, \Delta ROA, \Delta ROE = F(Usage (+), Growthsale (+), Salary (+), Косс (+), Curratio (+), RD (-), Years (+), Pubcor (+), Field (+), Area (+))$

Показатель PUBCOR оказался значимым только при регрессанте ROE и имеет отрицательный знак. Таким образом, оказалось, что если компания начинает выпускать акции, то рентабельность капитала уменьшается. Возможно, что попавшие в выборку компании недостаточно эффективно используют собственные средства.

Показатель FIELD оказался значимым только в третьей регрессии. Что оказалось логичным для производственных компаний, которые используют основные и оборотные средства для производства продукции, тем самым увеличивая рентабельность.

Достаточно большую роль во всех трех регрессиях играет показатель USAGE, что говорит об эффективности использования ССП в представленных компаниях. Таким образом, при использовании ССП в компании больше, чем 3 года происходит увеличение ROS на 20,9%, ROE на 5,3%, ROA на 21,2%. Также увеличивается заработная плата, темп роста продаж и показатели, оценивающие вероятность банкротства компании.

Таким образом, косвенно доказана эффективность ССП для российских компаний. Конечно, необходимо учитывать и возможные внешние факторы, которые влияют на эффективность компании. Закончившийся экономический кризис и восстановление экономики могут свидетельствовать об улучшении основных показателей, которые никак не зависят от использования ССП. Но с другой стороны, в выборку попали и компании, которые еще не совсем восстановились от кризиса и показывают сокращение основных показателей деятельности, используемых в регрессии. Поэтому возможна и компенсация внешних эффектов за счет включения в выборку различных компаний.

Список литературы

1. «ИНТАЛЕВ» – международная группа компаний [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intalev.ru/>
2. Каплан Роберт, С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 320 с.
3. Каплан Роберт, С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показате-

телей / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 416 с.

4. МАГ Консалтинг Стратегический и управленческий консалтинг, внедрение ERP и BI-систем, ИТ-консалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mag-consulting.ru/>

5. Ольве, Н-Г. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Н-Г. Ольве, Ж. Рой, Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

6. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

8. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.

9. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надцонова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

10. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

11. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

ЕВТЮХОВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСЕЕВНА, КИРЬЯНЕНКО АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА

Россия, г. Брянск, Брянский государственный
инженерно-технологический университет
evtyukhova96.96@mail.ru, nastya.kiryanenko.11@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТОЧКИ РОСТА

В статье рассмотрены основные аспекты инвестиционной деятельности. Приведены основные показатели, характеризующие инвестиционный потенциал. Проведен анализ инвестиционной деятельности Брянской области. Дана оценка инвестиционного потенциала региона.

Инвестиционная активность является необходимым условием роста благосостояния населения и конкурентоспособности региональной экономики и, одновременно, конечным результатом происходящих в регионе экономических процессов. Ведущая роль инвестиций в развитии экономики определяется тем, что благодаря ним создается база для расширения производственных возможностей региона и экономического роста. Напомним, что инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в

том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.[1]

Инвестиционный потенциал показывает уровень возможности вложения денежных средств в активы долгосрочного пользования для получения прибыли.

Основными показателями, которые характеризуют инвестиционный потенциал региона, являются:

- объем инвестиций в основной капитал;
- доля инвестиций в ВРП.

Проведем анализ инвестиций в основной капитал Брянской области. (Рисунок 1)

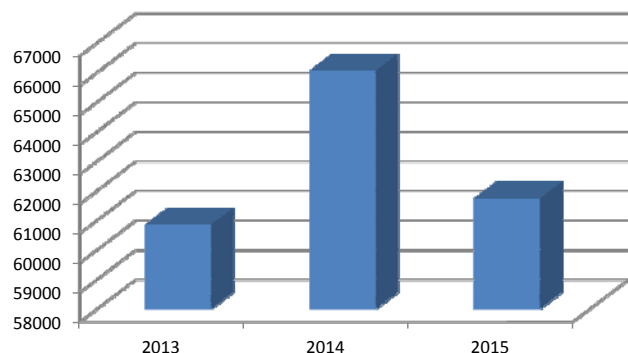


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал Брянской области в 2013-2015 гг., млн. руб.

Из данных рисунка 1 можно сделать вывод, что в 2014 году по сравнению с 2013 годом инвестиции увеличились на 5202,1 млн. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизились на 4324,3 млн. руб. Снижение показателя в 2015 году объясняется неопределенностью на финансовом и валютном рынке.

На рисунке 2 представим сравнительный анализ инвестиционного потенциала некоторых регионов России по рангам в 2015 году.

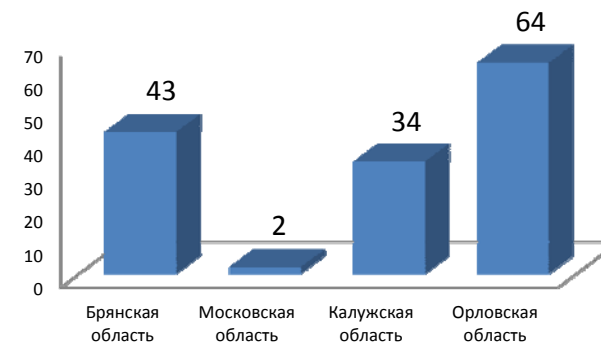


Рисунок 2 – Инвестиционный потенциал регионов России в 2015 году, ранг

Анализируя данные можно сказать о том, что Брянская область среди 85 субъектов России занимает 43 место. Регион является одним из промышленных регионов ЦФО РФ с высоким финансовым потенциалом. Исходя из рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ за 2015 г. (составитель рейтинга «Эксперт РА»), можно сделать вывод, что Брянская область имеет пониженный потенциал и умеренный риск. [2]

Доля инвестиций в основной капитал в ВРП субъекта РФ можно рассчитать по формуле:

$$D_i = \frac{\dot{E}_i}{A\dot{D}\dot{I}_i}, \quad (1)$$

где D_i – доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте методами i -го субъекта Российской Федерации в отчетном периоде, исчисленная в процентах;

I_i – объем инвестиций в основной капитал по полному кругу хозяйствующих субъектов, с учетом оценки объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами i -го субъекта Российской Федерации за отчетный период (в текущих ценах);

$ВРП_i$ – валовой региональный продукт i -го субъекта Российской Федерации за отчетный период (в основных текущих ценах).

Рассмотрим динамику этого показателя Брянской области в 2012-2014 года на рисунке 3.

Из данных рисунка можно сделать вывод, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом доля инвестиций в ВРП значительно увеличилась, а в 2014 году в сравнении с 2013 годом незначительно снизилась. [4,5]

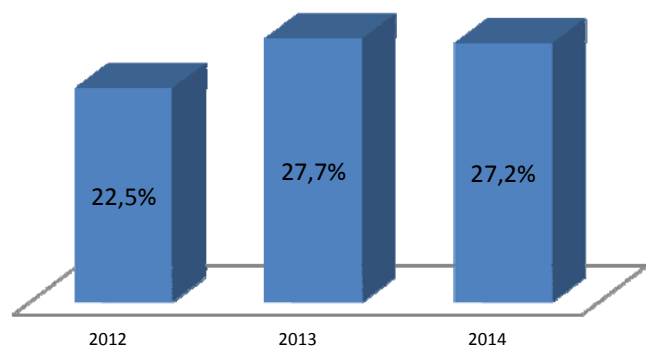


Рисунок 3 – Динамика доли инвестиций в основной капитал Брянской области в ВРП 2012-2014 гг., %

Исходя из проведенного анализа показателей инвестиционного потенциала, можно сделать вывод, что Брянская область является привлекательной для инвестирования, но для достижения стабильного экономического роста региона необходимо проводить постоянную работу в области активизации инвестиционной деятельности, которая включает стимулирующее законодательство, систему сопровождения финансовых средств, а также мероприятия по преодолению административных барьеров на пути реализации инвестиционных проектов и программ, что в итоге повысит инвестиционную привлекательность региона.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ // СПС «Консультант плюс»
2. «Эксперт РА». URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2015/> (дата обращения 30.10.2016)
3. Брянскстат. URL: <http://bryansk.gks.ru/> (дата обращения 30.10.2016)
4. Кулагина Н.А. Приоритеты промышленного производства Брянской области в условиях превентивной экономики/ Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 295-300.
5. Шварова Е.В., Коростелева М.В. Анализ показателей инвестиционной деятельности предприятий Брянской области/ Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. Материалы III Международной научно-практической конференции (заочной). 2014. С. 354-361.

УДК 35.087.43

ЖИЖКО КРИСТИНА ВАСИЛЬЕВНА

Россия, г. Ставрополь

АНО ВПО «Московский гуманитарно-экономический институт»

e-mail: frau.serenko2017@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО ПЛАНА

В статье рассмотрены вопросы необходимости формирования индивидуального пенсионного плана с целью формирования финансовой защиты пенсионного возраста. Представлены критерии выбора негосударственного пенсионного фонда для инвестирования своих накоплений. Выявлено ряд преимуществ формирования индивидуального пенсионного плана, что обеспечит хороший дополнительный доход после окончания трудовой деятельности.

Индивидуальный пенсионный план (ИПП) – это добровольный вид пенсионного обеспечения, как добровольное медицинское страхование или КАСКО. Его формирование полностью зависит от самого гражданина. Программы ИПП, формируемые банками, страховыми компаниями и другими финансовыми организациями (традиционно размещаются на сайтах компаний), доступны всем людям, способным дополнительно откладывать деньги на будущую негосударственную пенсию.

По сути своей ИПП – это индивидуальный план инвестиций с целью получения дополнительного дохода, составленный самостоятельно или с участием специалистов финансовых организаций и оформленный в соответствии с пенсионным законодательством РФ [1].

Индивидуальный пенсионный план – это вовсе не замена привычной государственной пенсии, как ошибочно думают многие россияне. ИПП – это полностью добровольный вид пенсионного обеспечения, никак не связанный с государственной пенсией. Никаких дополнительных действий с государственной пенсией при этом совершать не требуется. Это просто «доплата» к основной пенсии, размер которой будущий пенсионер формирует самостоятельно.

ИПП дает гражданину право воспользоваться социальным налоговым вычетом. Кроме того, все свои пенсионные накопления можно завещать наследникам [2].

Индивидуальные пенсионные планы позволяют существенно увеличить доход после окончания трудовой деятельности или решить проблему с пенсией работникам, которые трудятся неофициально.

Индивидуальные программы по формированию дополнительных пенсионных накоплений, предлагаемые различными финансовыми организациями, позволяют самостоятельно подобрать срок уплаты взносов, их размер, период получения пенсии и порядок формирования накоплений. Су-

существует несколько вариантов планов, например, пенсионная схема с установленным размером выплат. При этом надо строго придерживаться сроков и размеров взносов, чтобы накопилась нужная сумма.

Чаще всего граждане выбирают индивидуальные планы с установленными взносами. Условия по таким программам не такие жесткие, а размер пенсии зависит от того, какая сумма будет внесена на пенсионный счет за весь период [3].

Как выбрать негосударственный пенсионный фонд (НПФ) с целью увеличения пенсии? Работа НПФ четко регламентирована и контролируется государством. Перед выбором фонда стоит изучить рейтинги присвоенные рейтинговыми агентствами «Эксперт РА» и НРА, желательно остановиться на крупном фонде с хорошим рейтингом и большим объемом привлеченных накоплений по пенсионным программам, а так же изучить информацию об инвестировании средств пенсионных накоплений, размещенную на сайте Пенсионного фонда РФ [4].

Негосударственные пенсионные фонды инвестируют средства только в малорискованные инструменты, например, срочные депозиты, акции и облигации надежных компаний и предприятий [5].

Необходимо обратить внимание на доходность НПФ за последние 5-7 лет и на продолжительность его работы на рынке. Предпочтение следует отдавать НПФ, учредителями которых являются крупные финансово-промышленные группы. Такие организации вызывают больше доверия [6].

Заключив с НПФ Договор негосударственного пенсионного обеспечения, гражданин самостоятельно определяет размер добровольных пенсионных взносов, периодичность и продолжительность их уплаты, а также по желанию, назначает правопреемника (правопреемников), тем самым самостоятельно сформировав свою негосударственную пенсию. НПФ инвестирует пенсионные взносы и начисляет на них доход. За счет этого происходит прирост пенсионной суммы на именном индивидуальном пенсионном счете.

Таким образом, у индивидуального пенсионного плана есть целый ряд преимуществ:

- доходность вложений не зависит от размера взносов;
- размер взносов и их периодичность, определяется гражданином самостоятельно;
- все вложения наследуются и не подлежат взысканию по требованию третьих лиц;
- можно воспользоваться социальным налоговым вычетом, который предоставляет государство;
- негосударственная пенсия, которую гражданин будет получать после наступления пенсионного возраста, не облагается налогами.

Индивидуальные пенсионные планы идеально подойдут гражданам, которые не готовы работать исключительно самостоятельно с фондовыми

биржами, но хотели бы инвестировать средства, чтобы они приносили прибыль в течение многих лет и обеспечивали хороший дополнительный доход после окончания трудовой деятельности [7].

Для определения конкретного пенсионного плана необходимо также получение следующих данных [8]:

- предпочтения относительно срока получения пенсии (срочно (на какой срок)/пожизненно),
- размер желательной пенсии (или размер возможных пенсионных взносов) с их периодичностью,
- продолжительность накопительного периода,
- желательность/нежелательность получения возможности влиять на инвестиционную политику фонда.

Исходя из набора данных параметров, может быть выбран наиболее подходящий пенсионный план с указанием конкретных параметров пенсионного договора.

Список литературы

1. Ермаков, Д. Н. Современное пенсионное обеспечение в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Учебное пособие для магистров / Д. Н. Ермаков, С. А. Хмелевская. — Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015.
2. Глотова И.И. Инновационные методы и модели обучения специалистов финансового профиля / И.И. Глотова, Е.П. Томилина // Инновации в науке. 2012. № 15. С. 112-120.
3. Финансы: учебник для вузов / И.И. Глотова, Е.П. Томилина, О.Н. Углицких, Ю.Е. Клишина. Стандарт третьего поколения – Ставрополь: ООО «Альфа Принт», 2012. – 401с.
4. Гвоздилов А.В., Глотова И.И., Томилина Е.П., Доронин Б.А., Ионова А.Ч., Гладилин А.А., Шматко С.Г., Томилина И.А., Углицких О.Н. / Личные финансы и их планирование. - Ставрополь, 2010. – 420 с.
5. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ (в ред. от 30.12.2015)// Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
6. Глотова И.И. Качество управления финансами: региональный аспект / И.И. Глотова, Е.П.Томилина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 12. С. 12-21.
7. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. Современные проблемы управления финансами и кредитом: учебно-методическое пособие / Ставрополь, 2013.
8. Доронин Б.А. Развитие экономики знаний в Российской Федерации / Б.А. Доронин, А.Б. Доронин // Вестник АПК Ставрополя. 2012. № 1 (5). С. 59-63.

УДК 336

**ЗАЙЦЕВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА,
РЕШЕТНИКОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА**Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
zaaicheg@mail.ru, reshalta@yandex.ru**ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ:
ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ**

Обоснована важность состояния рынка слияний и поглощений для мировой и страновых экономик; дан краткий анализ ситуации слияний и поглощений в первом полугодии 2016 года в отраслевом разрезе; сформулированы тенденции и новые вызовы на российском рынке M&A в условиях глобализации экономики.

Подобно тому, как развивается человечество в целом, развивается и экономическое пространство. Оно проходит тот же путь: от примитивных проявлений торговли, до сложной, многоуровневой системы. На сегодняшний день, как никогда, экономика нуждается в исследовании ее новейших принципов и механизмов. Наиболее важно исследовать те явления, что формируют экономику сегодня и в обозримом будущем.

На сегодняшний момент серьезным вопросом в экономике выступает тема слияний и поглощений фирм и компаний по всему миру. По мнению специалистов, можно уже обсуждать возможное создание отдельного большого рынка по продаже и покупке самих компаний.

Неизменна также актуальность вопроса поглощений и слияний компаний. И это вполне объяснимо рядом причин:

- сделки слияний и поглощений оказывают колоссальное влияние, как на мировую экономику, так и на экономику разных стран в целом. Влияние обусловлено ростом количества этих сделок, за счет чего он менее поддается контролю и управлению. Теряется контроль со стороны национальных правительств и международных организаций, поэтому важно отслеживать тенденции и рост сделок слияний и поглощений, в частности, транспортных;

- рассматривая Россию, можно отметить определенную тенденцию роста слияний и поглощений, это подтверждается проводимыми операциями покупки и продажи российских компаний.

Рынок поглощений и слияний России стремительно движется к восстановлению. Значимый интерес для исследования представляет отраслевая структура рынка слияний и поглощений (рисунок 1). Однако заметно, что активность пока лишь неустойчива, так как макроэкономическая ситуация в экономике в целом не поддерживает ее.



Рисунок 1 – Число продаж компаний на рынке[5]

Итоги первой части 2016 года, как и прошлогодние, занимают лидирующие позиции в рейтинге M&A-активности. Статистика сделок в отрасли строительства насчитывает 38 сделок на 8,68 млрд. долл. (24% объема рынка). Большая часть идет на покупку площадей для застройки и редевелопмента. Используя кризис, инвесторы покупают участки на будущий период. Отмечаются также и другие яркие для примера вложения денежных средств, а именно покупка бизнес-центров и незавершенных девелоперских проектов. Торговля имеет те же самые тенденции.

Следует сказать, что других отраслях не наблюдается роста числа сделок по поглощениям и слияниям. Наоборот заметно значительное падение в текущем году. Замечено, что не происходит сделок в области металлургии. Также стоит отметить, что в области добычи газа и нефти количество договоров снижено в 3 раза, по сравнению с первой частью 2015 года. Сумма таких сделок едва превысила 200 млн. долл. Данный показатель рассматривается как самый низкий за прошедшие 7 лет. Это объяснимо тем, что произошло падение стоимости нефти и свое влияние внес кризис перепроизводства на мировом рынке металлургии.

Переменчивость средней стоимости сделок в данных сферах 2016 года имеет разный вектор направленности. Потеснило газ и нефть строительство и девелопмент с места самого «дорогого» на российском рынке M&A. За первую часть 2016 года возросла цена медиакомпаний, а именно в 2,1 раза. Причиной тому рост заключенных договоров вследствие лишения доступа иностранцам владеть контрольными пакетами средств компаний массовой информации России. Возросший спрос на активы такого рода увеличил цены в сельском хозяйстве, где первоначальная средняя стоимость стала больше в 1,8 раза.

Отмечается также снижение цен в области услуг (кафе, отели, частный бизнес в сфере услуг и т.д.), сокращение средней стоимости сделки вышло на 23% в сравнении с прошлогодним показателем. Это способствовало становлению данных услуг в разряд дешевых в 2016 году. Причина тому снижением доходов населения и, как следствие, снижением интереса к платным услугам. Очевидно, что популярность и привлекательность данной отрасли сошла на нет [5;2 ст. 134].

В связи с этим большое значение для успешного роста компаний приобретают макроэкономические прогнозы развития российской экономики и понимание международного опыта в области слияний и поглощений. Необходимо отметить, что процессы слияния и поглощения компаний влияют не только на конкурентоспособность самих фирм, но и в значительной мере на всю глобальную экономическую систему.

Список литературы

1. Гвардин, С. Слияния и поглощения. Эффективная стратегия для России [Текст] / С. Гвардин, И. Чекун - СПб.: Питер, 2014. – 192 с.
2. Гохан, Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. - 6-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 742с.
3. Гребеников, П.И. Корпоративные финансы [Текст] / П. И. Гребеников, Л. С. Тарасевич, Леусский А.И. - М.: Юрайт, 2014. - 254 с.
4. Никитушкина, И.В. Корпоративные финансы. [Текст] / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова, С. С. Студников. - М.: Эрайт, 2015. – 522 с.
5. Сайт информационно-аналитического агентства АК&М [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.akm.ru>, свободный.

УДК 622

ЗАКИЕВА ДИЛЯРА НАФИСОВНА

Россия, Республика Татарстан, город Лениногорск, Лениногорский филиал
Казанский национальный исследовательский технический университет
им.А.Н.Туполева-КАИ
Zakieval@yandex.ru

АНАЛИЗ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ РАБОТНИКОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Удовлетворенность трудом сотрудников имеет большое значение для успешного и эффективного социально-экономического функционирования организации. Наиболее распространенной проблемой большинства руководителей является неправильная оценка уровня удовлетворенности, из за чего в большинстве случаев экономические показатели организации далеки от идеальных. Акцент проведенного исследования среди работников общественного питания следует сделать именно на руководстве организации, которое выступает качестве двигателя развития организации и гарантирует результативность ее деятельности.

Актуальность данной работы формируется современной ситуацией в сфере общественного питания. Сотрудники данных организаций, оказы-

вающие услуги или включенные в производство общественного питания, должны являться одной из главных сторон, заинтересованных в эффективной деятельности организации наряду с ее руководителями и потребителями данных услуг.

Цель данной работы выявить степень удовлетворенности трудом сотрудников организаций общественного питания и определить основные требования сотрудников к своему трудовому процессу, которые не учтены руководством.

Степень научной разработанности проблемы. Проблема удовлетворенности трудом давно привлекает внимание многих ученых, как в нашей стране, так и за рубежом. Большой вклад в изучение удовлетворенности трудом, отношения к труду, мотивации труда внесли такие ученые как Ф. Тейлор, А. Файоль, Э. Мейо, Г. Форд, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, К. Альдерфер, Д. Мак-Клелланд, Ф. Херцберг, Л. Портер, Э. Лоутер, В. Врум, Р. Хьюзман, Дж. Хатфилд, У.Э. Деминг, Б.Ф. Скиннер и др Эти ученые создавали различные теории и модели мотивации и удовлетворенности трудом.

Научная новизна заключается в разработке рекомендаций, направленных на повышение уровня удовлетворенности трудом работников общественного питания.

Научно-практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования и рекомендации, представленные в ней могут быть использованы в организации общественного питания.

Как показали, полученные результаты для сотрудников общественного питания основным значимым фактором, влияющим на удовлетворенность труда является такой фактор как – уровень заработной платы – 60 % опрошенных, на втором месте у работников общественного питания – благоприятные условия труда – 30 % , на третьем месте – благоприятный морально – психологический климат – 10% опрошенных.

Таким образом, руководителям организаций общественного питания необходимо пересмотреть систему расчета заработной платы, ввести премиальную систему, включить доплату работникам, предлагающим методы повышения качества продукции и экономии производства, поощрять проявление инициативы и стремления к улучшению трудового процесса у подчиненных, страхование за счет средств компании жизни работника и за символическое отчисление - членов его семьи, ввести программы выплат по временной нетрудоспособности, ввести программы льготного кредитования для работников общественного питания. Стимулирование должно соответствовать потребностям, интересам и способностям работника, т. е. механизм стимулирования должен быть адекватен механизму мотивации работника. Разработать систему материальных стимулов (бонусов), также может включать в себя: вознаграждение работников общественного питания за внедрение новой технологии изготовления, вознаграждение работников проявляющих инициативу в решении управленческих задач, возна-

граждение работников способствующих улучшению морально-психологического климата. Для улучшения условий труда необходимо : удобно организовать рабочее место работников общественного питания, технически оснастить оборудованием рабочие места, наличие удобной спец.одежды. Для улучшения морально-психологического климата следует : со стороны руководства организовать коллектив согласно психологическим типам, применять к сотрудникам более демократический стиль управления, внедрить систему нематериальную систему мотивации (публичные награды грамотой, похвала и т.д), организовать коллективные мероприятия, совместные курсы на базе предприятия , направленные на повышение социально-экономических показателей организаций общественного питания.

Список литературы

1. Национальна электронная библиотека <http://elibrary.rsl.ru/>
2. Аналитический центр Юрия Левады <http://www.levada.ru/>

УДК658.3.1

ЗАПОЛЬСКИХ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент
zapolskixdima@mail.ru

ФРОЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА, студент
Россия, Набережные Челны, ЧОУ ВО Набережночелнинский филиал
Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)
fdv_1976@mail.ru

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрен процессный подход к управлению персоналом на предприятии, выявлены недостатки в бизнес-процессах управления персоналом на предприятии по производству красок и лаков.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что сложившаяся практика управления персоналом требует разработки научно обоснованных рекомендаций по повышению эффективности бизнес-процессов управления персоналом. В современных условиях каждая организация стремится улучшить качество, сократить производственный цикл, увеличить производительность и объем выпускаемой продукции, а также снизить затраты на бизнес-процессы.

Ряд исследователей [1, 5, 6, 8, 9] указывают на важность бизнес-процессов организации в системе управления персоналом.

Следовательно, достижение хороших результатов по этим показателям — всего лишь способ выживания и не ведет к созданию уникальных сфер компетентности. Для того чтобы достичь явного устойчивого преимущества перед конкурентами, необходимо «обойти» их по всем этим параметрам,

рам, причем по эффективности — значительно. Бурцева К.Ю. отмечает, что эффективность такого бизнес-процесса как управление персоналом может быть измерена с помощью ряда экономических показателей, которые в свою очередь, должны отслеживаться и анализироваться. Для этого их необходимо включить в систему сбалансированных показателей организации[3, с.29].

В оптимизации бизнес-процессов лежит огромная возможность повышения эффективности предприятия. Изменение глубинных процессов организации способно сократить время производства продукции, снизить количество производимых с продуктом операций, уменьшить количество вовлеченных в процесс людей, что позволит значительно снизить себестоимость и при этом не потерять в качестве продукции, а также сохранить объем продаж и долю рынка[4, с. 138].

Бахтияров Ю.В. предлагает строить внутрифирменное управление на основе процессного подхода. Такой подход ориентирует компанию на результат и как следствие, на увеличение выручки, сокращение затрат на производство продукции и услуг, повышение качества продукции, оптимальное использование оборотного капитала, внедрение систем автоматизации и др.[1].

Ключевая и стратегическая роль человеческих ресурсов состоит в том, что именно они приводят в движение и организуют взаимосвязь и взаимодействие всех экономических и информационных ресурсов в инновационной сфере, обеспечивают экономическую эффективность[2, с. 37]. Процессы, связанные с управлением персоналом, не могут быть локализованы в рамках одного подразделения, они являются сквозными, проходя через всю организацию, активное участие в них принимают как специалисты службы управления персоналом (службы охраны труда), так и руководители других подразделений[7, с.160].

Процессный принцип управления предполагает формирование бизнес-процессов (БП), охватывающих всю деятельность предприятия, и передача полномочий и ответственности от верхнего уровня управления владельцам БП. Правильно поставленный бизнес-процесс управления персоналом направлен на обеспечение долгосрочных потребностей предприятия в кадрах и планирования мер по удовлетворению этих потребностей.

В процессе исследования были выявлены следующие положительные стороны управления процессами в системе управления персоналом: начата работа по разработке локальных нормативных документов в области управления персоналом, обозначены цели и принципы работы с персоналом, разработаны типовые должностные инструкции.

В ходе анализа основных процессов управления персоналом на предприятии по производству красок и лаков были выявлены следующие недостатки:

– на предприятии не описаны основные процессы управления персоналом;

- при работе с персоналом руководители структурных подразделений в основном руководствуются должностной инструкцией;
- не разработаны многие документы, регламентирующие процессы управления персоналом;
- не в полной мере используются внешние источники набора кадров;
- компания не использует весь спектр методов отбора персонала, в том числе не проводится анкетирование сотрудников на вакантные должности, формальный подход к собеседованию и т.д.;
- не используется ротация персонала как форма обучения сотрудников и развития дополнительных компетенций;
- высокая текучесть кадров;
- увеличиваются расходы на поиск персонала;
- не проводится работа по анализу причин текучести персонала;
- не уделяется достаточного внимания процессу адаптации на предприятии; за руководителями не закреплены функции по адаптации сотрудников, не оценивается качество прохождения периода адаптации новым работником;
- наставничество не является достаточно эффективным, поскольку у наставников отсутствует материальная заинтересованность в передаче знаний и обмене опытом;
- слабый контроль за процессом обучения и повышением квалификации осуществляется со стороны руководства;
- формальный процесс оценки труда персонала: не учитывается личный вклад каждого работника в общие результаты деятельности компании;
- процесс мотивации и стимулирования труда работников в основном основан на применении традиционных методов мотивации персонала; не разработаны критерии оценки деятельности персонала, которые позволяют объективно оценить качество труда.

Для устранения выявленных недостатков в ООО "Альтехснаб" предлагается следующее:

1. Использовать процессный подход к управлению персоналом. Он позволяет разбить управление персоналом на процессы управления человеческим капиталом (стратегическая задача), процессы управления человеческими ресурсами (тактический уровень управления) и процессы обеспечения кадрами (оперативный уровень управления).
2. Описать основные процессы управления персоналом и разработать нормативные документы, регламентирующие управление этими процессами, а именно: Положение о наборе, отборе и найме персонала, Положение об адаптации персонала, Положение о мотивации и стимулировании труда, Положение об оценке труда персонала, Положение о развитии персонала.
3. Расширить спектр используемых методов отбора персонала, в том числе проводить анкетирование потенциальных сотрудников.
4. Разработать анкету для отбора сотрудников на вакантные должности.

5. Использовать в практике различные внешние источники набора кадров, а не только объявления в газетах и сети Интернет.
6. Разработать мероприятия, направленные на уменьшение текучести персонала с учётом анализа причин увольнений работников.
7. Закрепить в должностных обязанностях руководителей функции по адаптации сотрудников.
8. Прописать в Положении по адаптации процесс оценки качества прохождения периода адаптации новым работником.
9. Разработать систему мотивации для наставников.
10. Закрепить ответственность за невыполнение плана обучения и повышения квалификации за непосредственным руководителем и начальником отдела кадров.
11. Разработать показатели оценки труда персонала с учётом личного вклада каждого работника в общие результаты деятельности компании.
12. Использовать разнообразные методы мотивации персонала, направленные на формирование благоприятного морально-психологического климата и высококачественный труд.
13. Организовать обучение руководителей и начальника отдела кадров для повышения эффективности внедрения процессного подхода к управлению персоналом, обращая внимание не только на информирование, но и на мотивацию, поддержку инновационной готовности всех участников бизнес-процессов управления персоналом.
14. Пересмотреть роль начальника отдела кадров: он должен быть не просто участником процессов управления персоналом, но и владельцем процессов.

Список литературы

1. Бахтияров, Ю. В. Внутрифирменное управление промышленным предприятием на основе оптимизации бизнес-процессов. - Электронный ресурс- Режим доступа: <http://www.unn.ru/pages/disser/618.pdf>
2. Бондарева, В.А., Алексеева, А.В. Процессный подход к управлению человеческими ресурсами и его влияние на оценку эффективности работы персонала на примере ОАО «Сбербанк»//European science. 2015. - № 3 (4). - С. 37-40.
3. Бурцева, К.Ю. Определение экономической эффективности бизнес-процесса «управление персоналом» через анализ сбалансированных показателей//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. - № 7 (10). - С. 28-31.
4. Максимова, Ю.М. Области оптимизации бизнес-процессов на российских предприятиях//Актуальные вопросы экономических наук. 2016. - № 48. - С. 137-140.
5. Маратканова, Э.М., Фролова, И.И. Барьеры, препятствующие обмену знаниями в организации // Вестник торгово-технологического института. 2014. -№ 8 (1). - С. 92-96.
6. Маратканова, Э.М. Совершенствование работы с кадровым резервом компании. / Э.М. Маратканова. // Научно-практический журнал Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2015. – № 3(8). – С. 95-98.
7. Согомонян, Т.К., Солод, С.А. Управление персоналом в системе управления охраной труда на машиностроительном предприятии с использованием процессного подхода //Интернет-журнал Науковедение. 2015. - Т. 7. - № 5 (30). - С. 160.

8. Фролова, И.И. Управление персоналом предприятий на основе концепции TQM // Российский электронный научный журнал. 2013. - № 5. - С. 115-125.

9. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

УДК 336.7

ЗАТОЛОКИНА Р.М., студентка

ВОДЯНИЦКАЯ Е.В., студентка

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет

E-mail: zatolokina.rimma@mail.ru

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И РИСКИ ИМ ПРИСУЩЕ

Депозитные операции в России, как и во всех остальных странах мира, представляют собой одно из самых надежных средств для инвестиций, ведь они в меньшей степени зависят от экономической и политической ситуации в стране. Депозитные операции - это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенный срок, либо до востребования [1]. Для поддержания эффективной деятельности экономики России необходимо увеличивать объем инвестиций при помощи вкладов населения, тем самым уменьшая зависимость от иностранного капитала [2, с.197].

По данным Центрального банка России объем привлеченных средств клиентов с каждым годом возрастает (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика привлеченных средств клиентов в банковский сектор за период 2012-2015 гг. [3]

Наименование	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора	49 509,6	57 423,1	77 653,0	83 000,0
Вклады физических лиц (млрд. руб.)	14 251,0	16 957,5	18 552,7	23 219,0
в % к пассивам банковского сектора	28,8	29,5	23,9	27,9
Средства, привлеченные от организаций	15 648,2	17 787,0	25 008,1	27 064,0
в % к пассивам банковского сектора	31,6	31,0	32,2	32,6

Как видно из данных таблицы 1, объем вкладов физических лиц за период 2012-2015 гг. увеличился на 8 968,0 млрд. руб. или в 1,6 раза и на 01 января 2016 года составил 23 219,0 млрд. руб.

Увеличивается объем и средств, привлеченных от организаций. В 2012 году их объем составил 15 648,2 млрд. руб., а в 2015 году увеличился на 11 415,8 млрд. руб. или в 1,7 раза и составил 27 064,0 млрд. руб. Следует отметить, что доля средств привлеченных от организаций, в пассивах бан-

ковского сектора на протяжении всего периода исследования возрастает: в 2012 году она составила 31,6%, в 2013 году – 31,0%, в 2014 году – 32,2%, в 2015 году -32,6%. Рост, как по объему, так и по доли средств, привлеченных от организаций, свидетельствует об активном размещении средств предприятий в депозитах банка.

Однако по отношению к пассивам банковского сектора доля вкладов физических лиц в 2015 году возросла в сравнение с 2014 годом на 4 п.п. и составила 27,9%. Относительно 2012 года сократилась на 0,9 п.п. В целом же положительная динамика объема привлеченных средств населения во вклады обусловлена активностью вкладчиков и изменением сберегательного поведения населения.

Несмотря на рост объема вкладов в российской банковской практике, следует отметить, что депозитные операции, всегда сопровождаются с рисками, важнейшими из которых являются [4, с. 101]:

- риск несбалансированной ликвидности проявляется в процессе массового востребования вкладов клиентами банка, что может иметь серьезные последствия для банка, включая его банкротство;

- риск утраченной выгоды - невозможность банка привлечь необходимые суммы средств в депозиты для обеспечения его активных операций;

- процентный риск - возникает в связи с неблагоприятно складывающейся ситуацией на рынке депозитов (удорожание привлечения ресурсов для банка);

- риск трансформации - проявляется также в виде риска ликвидности и процентного риска и другие [5, с.83].

В практике банковского менеджмента целесообразно использовать различные методы оценки рисков по депозитным операциям [6]:

- по количественным показателям определяют изменение абсолютной суммы ресурсов в динамике;

- количественную оценку ресурсов банка следует дополнить данными структурного анализа [7];

- по системе финансовых коэффициентов, в т. ч. нормативам ЦБ РФ [8, с.257];

- оценку стабильности депозитов;

- факторный анализ [9, с.231];

- анализ денежных потоков;

- необходимое программное обеспечение для проведения комплексной оценки рисков по депозитным операциям.

В современных условиях экономического развития важнейшими методами оценки рисков по депозитным операциям банков можно считать структурный анализ, использование системы финансовых коэффициентов и баланса активов и пассивов для поддержания ликвидности и рентабельности банка [10, с. 26].

Таким образом, от четкой и взвешенной оценки рисков, присущих депозитным операциям банков, зависит и эффективность деятельности кредитного учреждения.

Список литературы

1. Третьякова И.Н. Деньги. Кредит. Банки: практикум / Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению 080100.62 "Экономика" / Юго-Западный государственный университет. Курск, 2014.
2. Свеженцева И.Н. Основные направления повышения эффективности управления депозитным портфелем коммерческого банка // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 197-201.
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – //www.cbr.ru.
4. Tretyakova I., Sitnikova E. INTERNATIONAL FINANCIAL PROCESSES INFLUENCE ON THE RETAIL LENDING MARKET IN RUSSIA DEVELOPMENT // Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 157. № 3-4. С. 100-102.
5. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Развитие системы обязательного страхования вкладов в банках РФ // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 2 (15). С. 80-88.
6. Третьякова И.Н. Банковский менеджмент и маркетинг в схемах Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению 080100.62 "Экономика" / Курск, 2014.
7. Стратегия и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений // Казаренкова Н.П., Колмыкова Т.С., Ключева Е.В., Остимук О.В., Полякова Т.Н., Ситникова Э.В., Световцева Т.А., Третьякова И.Н. / под редакцией Т. С. Колмыковой. Курск, 2014.
8. Третьякова И.Н., Щедрин И.В. Анализ надежности и устойчивости коммерческого банка на основе финансовых показателей // Символ науки. 2016. № 2-2. С. 256-258.
9. Третьякова И.Н., Кудинова Ю.А. Ключевые проблемы российской экономики // Символ науки. 2016. № 4-1. С. 230-232.
10. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкобщества в России // Финансы и кредит. 2015. № 26 (650). С. 25-38.

ИБРАГИМОВ РАУФ ЮСИФ ОГЛЫ

Россия, Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
magomed93.95@mail.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ И ЦЕНЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В условиях сложности и высокой подвижности происходящих на рынке процессов, необходимости адаптации к быстро меняющимся условиям внешней среды все большее значение приобретает проблема эффективного хозяйственного управления, в том числе затратами предприятия. Одной из важнейших задач системы управления предприятием становится создание эффективной системы учета и контроля затрат, призванной обеспечить процесс управления качественной информацией о затратах предприятия с целью выявления резервов их снижения.

В современной экономике предпринимательство играет важную роль. Основную часть российского предпринимательства составляет малый бизнес.

Развитие малого бизнеса поможет России решить некоторые вопросы, связанные с выводом экономики из кризиса и поднять уровень благосостояния населения. Но экономика не может базироваться только на малых инициативах. Колоссальные масштабы современного производства обусловлены наличием крупномасштабного предпринимательства, которое не всегда способствует процветанию малого бизнеса. В условиях сложности и высокой подвижности происходящих на рынке процессов, необходимости адаптации к быстро меняющимся условиям внешней среды все большее значение приобретает проблема эффективного хозяйственного управления, в том числе затратами предприятия. Одной из важнейших задач системы управления предприятием становится создание эффективной системы учета и контроля затрат, призванной обеспечить процесс управления качественной информацией о затратах предприятия с целью выявления резервов их снижения [1, с. 239].

Проблема управления затратами - одна из наиболее важных и сложных в рыночной экономике, а для малого предпринимательства она стоит особенно остро. Если в период перехода к рыночным отношениям многие предприятия стремились достичь роста рентабельности благодаря повышению отпускных цен на продукцию, то сегодня в условиях жесткой конкуренции во всех отраслях экономики эти возможности резко сокращаются. На первый план выдвигаются неценовые факторы укрепления своих позиций на рынке - улучшение качества продукции (работ, услуг), развитие гарантийного и послегарантийного обслуживания, предоставление других дополнительных услуг. Одним из главных инструментов предприятия в конкурентной борьбе становится управление себестоимостью, поскольку целенаправленное управление затратами позволяет снижать цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает возможность предприятию сохранить и укрепить свои позиции на рынке.

Основной задачей малого бизнеса является получение прибыли при минимальных вложениях. Согласно статистике последних нескольких лет, на территории государства сильно развилась коммерция. В 2016 году после вступления в силу закона о реализации и приобретении табачных изделий и алкоголя, а также конкретизация требований к местам продажи данных товаров, это направление стало менее привлекательным для малого предпринимательства. Статистические данные же свидетельствуют о том, что в текущем году актуальным направлением бизнеса стало предоставление разных услуг для юридических и физических лиц.

Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса имеет свою специфику, обусловленную ходом развития экономических реформ, которая заключается в том, что в складывающемся экономическом симбиозе предприятий значительная доля нагрузки на первоначальном этапе

ложились на малые предприятия, которые зачастую обеспечивали «выживание» крупных фирм. Эта тенденция не преодолена полностью и до сих пор. Между развитием крупного и малого предпринимательства существует более жесткая связь, чем считается. Поскольку крупное производство только лишь начинает возрождаться после длительного экономического кризиса не только в России, то и востребованность малого предпринимательства со стороны крупного бизнеса не могла быть значительной. Поэтому и явно выраженная стагнация в динамике роста числа малых предприятий, не случайна. По сути, она свидетельствует о «псевдонасыщении» экономики малым предпринимательством, обусловленном недостаточно благоприятным экономическим климатом, который сложился вокруг него и, конечно же, низким уровнем развития крупной промышленности [2, с.184].

Сейчас в России в малом и среднем бизнесе занято только 25% трудовых ресурсов, в отличие от западных стран, где доля занятых в МСБ составляет более половины населения страны, а в некоторых странах эта цифра доходит до 70-80 % [3, с.451].

Несмотря на принимаемые меры и запуск целого ряда целевых программ со стороны государства, общество до сих пор видит высокие риски в малом бизнесе. Нехватка знаний в области управления бизнесом, отсутствие первоначального капитала и сложности с бюрократическими процедурами тормозят уровень развития малого предпринимательства в России.

Для развития инновационной деятельности в России окажутся полезны налоговые стимулы, повышение качества высшего образования и увеличение государственного финансирования научных исследований. Для минимизации потерь эффективности управления приросте предприятия необходимо внедрение новейших управленческих разработок. Со стороны государства необходимы стимулирование развития внутреннего рынка, установление контроля над экспортом, поддержка малоразвитых отраслей.

Для стабильного развития экономики нашего региона крайне важно среди крупных предприятий развитие и малого, среднего бизнеса. Для этого необходимо создать для предпринимателей такую среду, чтобы минимизировать риски в создании и ведении своего бизнеса. А создание четкой методики в формировании затрат и цены и законодательное ее закрепление, является важной мерой в появлении новых малых предприятий, и их эффективной работы. На сегодня законодательство не может определить и регулировать цены предоставляемых платных услуг населению. Они находятся в свободном диапазоне. Методика формирования затрат помогла бы не только оптимизировать цены на предоставляемые услуги, но и дала бы толчок их развитию.

Список литературы

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2013.-239с.
2. Берзин И. Э. Экономика фирмы. -М. 2014.-184с.

3. Богдановская Л.А., Виногоров Г.Г., Мигун О.Ф. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности, Минск: Высшая школа, 2012.-451с.

УДК 336

ИВАНОВА АНАСТАСИЯ ВИТАЛЬЕВНА, РЕШЕТНИКОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
nastya2030@mail.ru; reshalta@yandex.ru

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, РОЛЬ, ВОЗМОЖНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

В статье приводится краткий обзор точек зрения с позиции законодательства и учёных-экономистов на сущностное проявление процессов слияния и поглощения; выявляется их роль для компаний; рассматриваются возможные преимущества и недостатки данных процессов рынка корпоративного контроля.

Многие российские компании находятся в поисках действенных способов по выходу из кризиса, осваивая различные методы реорганизации компании. Процесс реорганизации – это необходимый и достаточно эффективный способ не только выхода из кризиса, но и повышения конкурентоспособности компаний.

Согласно Гражданскому кодексу в РФ существуют следующие формы реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. В данной статье будут рассмотрены такие процедуры реорганизации, как слияния и поглощения. Рассмотрим данные понятия с позиции законодательства и определений учёных-экономистов [1, ст.57]. Согласно Федеральному Закону “Об акционерных обществах” слияние – возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних. Понятие “поглощение” в российском законодательстве не выделяется, вместо него употребляется такой вид реорганизации, как присоединение. Присоединением общества признается прекращение деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу [2, ст.15-17]. Гражданский Кодекс РФ не закрепляет понятий “слияние” и “присоединение”, а просто выделяет данные формы реструктуризации компаний [1, ст.57, 58].

Многие учёные-экономисты в своих трудах изучали такие формы реорганизации, как слияние и поглощение. Например, Р.Брейли и С.Майерс в своей работе “Принципы корпоративных финансов” рассматривают слияния и поглощения неразрывно друг от друга и не выделяют их как отдельные понятия [3].

Н.Б.Рудык рассматривает поглощение как сделку, в результате которой происходит переход прав собственности компании, чаще всего сопровож-

дающийся сменой и изменением её финансовой и технологической политики [4, с.124].

А.А.Бегаева даёт следующее определение понятию “слияние”: слияние – установление контроля над активами, имуществом компании путем объединения юридических лиц, приобретения контрольного пакета акций, долей юридического лица [5, с.4].

Радыгин А.Д. считает, что слияние – финансовая сделка, в результате которой происходит объединение двух или более корпораций в одну, сопровождающееся конвертацией акций сливающихся корпораций, сохранением состава собственников и их прав. А поглощения, по мнению автора, это оплаченная сделка, в результате проведения которой происходит переход прав собственности на корпорацию, чаще всего сопровождающийся заменой менеджмента купленной корпорации и изменением ее финансовой и производственной политики [6].

Обобщая вышесказанные определения, можно сказать, что слияние – это форма реорганизации, при которой две или более компании объединяются в одну, образуя абсолютно новую корпорацию. А поглощение – это процедура реорганизации, заключающаяся в образовании нового общества на базе одной компании, путём присоединения к ней двух или более других корпораций с потерей ими финансовой, производственной и иной самостоятельности.

Как и многие процессы, протекающие в жизни корпорации, слияния и поглощения несут как положительные, так и негативные последствия для компании. Остановимся сначала на положительных моментах. Слияние или поглощение может спасти убыточную компанию от краха, кризиса или же повысить её конкурентоспособность в условиях рынка. Т.е. в некоторых случаях данные процессы можно считать некой защитой от кризисных явлений. Также можно сказать, что слияния и поглощения являются результативным инструментом интеграции национальной экономики в мировую. Благодаря таким формам реорганизации, компании выходят на новые географические рынки. У малых и средних компаний появляется возможность присоединения к какому-либо известному бренду или даже получения новых технологий [7].

С другой стороны, есть и отрицательные моменты в применении данных форм реорганизации. Во-первых, возможны большие риски при неверной оценке компании. В результате ошибочной оценки привлекательности, конкурентной позиции или иных показателей компании как раз и возможны большие потери вложений в процесс слияния или поглощения. Во-вторых, вероятны конфликты несовместимости культур при трансграничных слияниях. В третьих, существенным недостатком являются большие финансовые затраты на осуществление данных процессов реструктуризации [7].

Как видно, слияния и поглощения – достаточно спорные экономические процессы, требующие системного подхода к их осуществлению, тщатель-

ного анализа совершения данных сделок. Мнения экономистов в данной сфере тоже разделились: одни считают, что слияния и поглощения – это естественный, необходимый процесс любой экономики, который позволяет развиваться и предотвращать стагнации, другие специалисты, наоборот, склоняются к тому, что слияния и поглощения не развивают экономику и разрушают справедливую конкуренцию.

По мнению авторов данной статьи, слияния и поглощения могут быть как полезны для компаний, так и нет. Если компания находится практически на стадии банкротства, то данные формы реорганизации помогут ей выйти из этого состояния и восстановить свою деятельность. Также слияния и поглощения позволяют сравнительно небольшим компаниям выходить на новые рынки.

Но возможна и ситуация, когда, например, присоединение к крупнейшей, стабильно развивающейся компании отстающей в развитии компании может привести к ухудшению положения развитой компании, увеличить её расходы и соответственно снизить прибыль и рентабельность. Поэтому крайне необходимо проведение тщательной оценки эффективности слияния или поглощения высококвалифицированными специалистами в данной области, а также руководством объединяющихся компаний.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.12.1995г. N 208-ФЗ. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов [Текст] / [Пер. с англ. Н.Барышниковой]. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с: ил.
4. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием [Текст]. – Москва: Финансы и статистика, 2000. – 456 с.
5. Бегаева А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования [Текст] /отв. ред. Н.И. Михайлов.– Москва: Инфотропик Медиа, 2010. – 132 с.
6. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования) [Текст] // Вопросы экономики. – 2002. – N12. – С. 86.
7. Аналитический портал для трейдеров: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.utmagazine.ru>.

УДК 65.011.56

ИВАНОВА ЭЛИНА АЛЕКСЕЕВНА, студентРоссия, г.Хабаровск, Хабаровский государственный университет экономики и права
Elinaivanova95@mail.ru**CRM-СИСТЕМЫ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ ООО «АДИДАС» В Г. ХАБАРОВСК**

В работе представлен опыт использования CRM-системы на предприятиях розничной торговли на примере ООО «Адидас» в г.Хабаровск. В соответствии с этим рассмотрена и изучена суть CRM-систем, возможность её применения, преимущества использования. Показано, что в исследуемой компании присутствует эффективность от использования данной системы.

В настоящий момент конкуренция на всех уровнях рынка довольно высока. Для того, чтобы компании выиграть конкурентную борьбу, она должна не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих.

Для удержания клиента необходимо учитывать его интересы и пожелания. Такой подход к ведению бизнеса называется клиентоориентированным. Но при клиентской базе более 100 клиентов, учет интересов каждого из списка является труднодостижимой целью.

Выходом из данной ситуации является внедрение в компании CRM-системы (от англ. Customer Relationship Management), «управление взаимоотношениями с клиентами» – это информационная система, назначением которой является автоматизация бизнес-процессов компании, обеспечивающих взаимодействие всех ее подразделений с клиентами на уровне, определяемом CRM-идеологией. Такая система, с одной стороны, решает задачи, направленные на удовлетворение и удержание клиентов, с другой – служит оптимизации деятельности компании, сокращая издержки, связанные с поиском и обработкой информации, анализом данных, управлением продажами и т.д.[1]

Первая коммерческая компьютерная программа для управления контактами, получившая название «АСТ!», была выпущена в 1987 году Пэтом Салливаном. А сам термин CRM впервые был использован Siebel Systems для того, чтобы отразить специфику этого типа корпоративных программных продуктов. На данный момент в мире существует более 1000 решений, которые можно отнести к классу CRM и Contact Management.

Первые проекты внедрения CRM-систем в России были выполнены еще в конце 80-х - начале 90-х годов. В то время внедрения выполнялись в основном в банках и финансовом секторе.

Несмотря на то, что компьютерные CRM-системы существуют на рынке более двадцати лет, вопрос о перечне их функциональных составляющих все еще открыт. Хотя определение CRM эволюционирует, многие специа-

листы сходятся во мнении, что современное полнофункциональное CRM-решение должно иметь 11 основных компонентов из перечня Бартона Голденберга (Barton Goldenberg, основателя и президента компании ISM Inc.):

- управление контактами;
- управление продажами;
- продажи по телефону;
- управление временем;
- поддержка и обслуживание клиентов;
- управление маркетингом;
- отчетность для высшего руководства;
- интеграция с другими системами;
- синхронизация данных;
- управление электронной торговлей;
- управление мобильными продажами.

В современном CRM-решении также должны быть реализованы возможности управления бизнес-процессами (BPM) и компьютерная телефония (СТП), уже ставшие его неотъемлемой частью.

Основная цель внедрения CRM - это повышение объема продаж и прибыли. CRM-система позволяет построить систему управления продажами, повысить лояльность клиентов и увеличить объем продаж.[2]

В г. Хабаровск достаточно компаний, использующих CRM-системы. Одной из такой организаций является ООО «Адидас» – организация мирового уровня, производящая и реализующая одежду, обувь и аксессуары для спорта и повседневности. В г.Хабаровск существует 7 магазинов данной компании, в 5-ти из которых используется система программ «1С.Рарус:CRM».

Эффективность от использования данной системой заключается в таких факторах, как:

- «Чистые» клиентские данные. Благодаря используемой CRM-системе в магазинах ООО «Адидас» в г. Хабаровск сформирована клиентская база, которая в настоящее время также пополняется;
- Потеря информации о клиенте. Все данные, которые известны о клиенте с CRM-системой сложно потерять, перепутать, перемешать. Также, если становятся известны новые данные или какие-либо изменения, то существующую информацию легко можно дополнить и исправить;
- Уменьшение вероятности ошибок в работе сотрудников ООО «Адидас»;
- Возможность формирования оперативных отчетов о ходе дел и возможность быстрого реагирования;
- Возможность ранжирования клиентов. CRM позволяет увидеть принцип Парето в действии – 20% клиентов делают 80% продаж;
- CRM помогает отследить причины неудач фирмы, выяснить из-за чего ушел тот или иной клиент и принять соответствующие меры;

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение CRM-системы является одним из приоритетных направлений развития любой компании, поскольку сможет обеспечить повышение качества обслуживания клиентов, уменьшить трудозатраты на сопровождение и освободить сотрудников от рутинной работы.

CRM-системы автоматизирует процесс общения с клиентом и обработки его обращений, что положительно сказывается на реализации клиентоориентированной стратегии компании.

Список литературы

1. Сущность CRM-систем-Customer Relationship Management/http://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65635a3ac78a5c53a88421316d27_0.html (дата обращения 05.11.2016 г.)
2. Эффективность внедрения CRM-систем/<http://bibliofond.ru/view.aspx?id=464084> (дата обращения 06.11.2016 г.)

КАГЕРМАНОВ МАГОМЕД ХУСАНОВИЧ

научный руководитель **РЯБОВА МАРИНА СЕРГЕЕВНА**

Россия, Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
maga93.95@mail.ru

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья посвящена проблеме регулирования внешних эффектов в экономике России. В ней рассмотрены виды внешних эффектов, причины их возникновения, а также альтернативные подходы к проблеме регулирования внешних эффектов.

Специфические условия российских реформ усилили противоречивость в вопросе оценки обществом роли и функций государства. В научной среде выделялись и продолжают существовать в этой части два диаметрально различных подхода. Первый предполагает, что чем больше экономика носит рыночный характер, тем меньше государственным институтам нужно вмешиваться в экономическую жизнь и тем слабее должен быть государственный сектор экономики. Другой подход базируется на мнении, что роль государственного регулирования должна быть преобладающей всегда: и на этапах становления рыночных взаимодействий, и там, где уже сложились самые высокоразвитые механизмы рынка.

Взаимодействие экономических субъектов рыночной экономики порождает не только внутренние, но и внешние по отношению к рынку эффекты (экстерналии). Они имеют существенные последствия для благосостояния людей, механизма функционирования рынка, оптимального размещения ресурсов, эффективности рыночного равновесия.

Большинство внешних эффектов относятся к категории так называемых технических внешних эффектов; то есть косвенные эффекты влияют на возможности лиц в области потребления и производства, но эти внешние

эффекты не учитываются в цене продукта. Как следствие, имеются различия между результатами или издержками для частных лиц и результатами или издержками для общества в целом.

При отрицательных внешних эффектах третье лицо, которое не было вовлечено в сделку, будет нести определенные убытки. Сюда не относятся продавцы и покупатели. Положительные внешние эффекты - это получение выгоды третьими лицами. Цена и рыночная стоимость являются наилучшими носителями информации в области рыночной экономики. Таким образом, участники рыночных отношений смогут получить релевантный сигнал, а также провести координированные усилия. При наличии негативного эффекта от товара или предоставления услуг торговая деятельность не будет приносить ожидаемого дохода, а их общая стоимость не отразит интересы каждого участника. В таком случае рыночное равновесие не будет оптимальным [1, с.14].

При наличии внешних эффектов рыночное равновесие перестает быть эффективным: появляется «мёртвый груз», нарушается эффективность по Парето, то есть возникает фиаско рынка.

Чаще внешние эффекты возникают, когда функционирует достаточно развитый рынок одних благ и отсутствует рынок других, а в производстве или потреблении используется бесплатный ресурс. Воспроизводство человеческого капитала в значительной степени осуществляется вне рыночных отношений, следовательно, появляется потребность в иных формах координации действий экономических агентов. Причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы.

В теории внешних эффектов известны два альтернативных подхода к проблеме регулирования внешних эффектов [2, с.49]. В рамках первого подхода было предложено в качестве решения проблемы использовать корректирующие налоги и субсидии. Корректирующий налог, или налог Пигу, — это налог на выпуск экономических благ с отрицательными внешними эффектами, повышающий предельные частные издержки до уровня предельных общественных. Корректирующая субсидия — это субсидия производителям или потребителям экономических благ с положительными внешними эффектами, позволяющими приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным. Налоги и субсидии направлены на перераспределение ресурсов в направлении повышения эффективности их использования.

Второй подход, предложенный Коузом, состоит в том, что решение проблемы внешних эффектов предполагает приватизацию ресурсов. В условиях обмена правами собственности на ресурсы внешние эффекты будут носить внутренний характер и устраняться путём переговоров [3, с.45].

Внешние воздействия могут приводить как к негативным, так и к позитивным последствиям. В зависимости от характера последствий воздействия внешние эффекты подразделяются на отрицательные и положитель-

ные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, а положительные — с выгодами для третьих лиц.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента (предприятия) вызывает издержки других. Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки (ущерб). Рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции, чем необходимо обществу. Например, сброс неочищенной воды в реку пропорционален объему производства. Выходит, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку предприятие не осуществляет очистку воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что объем выпускаемой продукции превышает оптимальный объем выпуска.

Положительный внешний эффект возникает при позитивных последствиях воздействия участников рыночной операции на третьих лиц. При этом выигрыш присваивается не владельцем ресурсов, обусловивших возникновение эффекта, а третьими лицами, причем бесплатно. Поэтому при положительном внешнем эффекте частная предельная выгода блага ниже его общественной предельной выгоды.

Виды положительных внешних эффектов многообразны. Например, сооружение бассейна в густонаселенном квартале благоприятно влияет на положение его жителей. Деятельность пчеловода по разведению пчел благоприятно сказывается на опылении садов на соседних участках. Занимающиеся туризмом люди укрепляют свое здоровье, а это позволяет экономить общественные средства на здравоохранение. Наглядным примером положительного внешнего эффекта является получение высшего образования.

Наглядным примером положительного внешнего эффекта является получение высшего образования. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование и приносят выгоду обществу: повышается его образовательный уровень, создаются предпосылки для развития научно-технического прогресса, в производстве используется более квалифицированная сила, снижается уровень преступности, меняется политическая активность населения. Однако, каждый из получающих образование навряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с процессом обучения, и те выгоды, которые могут быть получены в результате получения образования. Именно поэтому инвестиции в человеческий капитал, как правило, ниже оптимальных для общества. Внешние эффекты стали принимать во внимание потому, что каждый человек хочет жить в чистой окружающей среде. Граждане Российской Федерации хотят, чтобы за производителями и крупными фаб-

риками был установлен контроль, потому что выбросы могут оказывать негативное влияние на общее состояние других людей.

Наиболее распространенным методом регулирования положительных внешних эффектов являются субсидии, которые представляют собой платежи потребителям или производителям экономических благ [4, с.210]. Субсидии могут быть направлены на стимулирование спроса, когда их получателями являются потребители блага, вызывающего положительный внешний эффект. Формы таких субсидий могут быть различны: талоны на продукты питания; денежные выплаты бедным слоям населения; предоставление стипендий на образование; бесплатные вакцинация и медицинский осмотр.

Таким образом, проблема внешних эффектов остается актуальной в современной экономике России. Проблемы регулирования внешних эффектов являются важными в экономической политике правительства.

Список литературы

1. Лаптев С. Административные методы регулирования эффектов в рыночной экономике // Финансы: планирование, управление, контроль. - 2012. - №3. - С.10-18.
2. Замула И.В., Травин В.В. Экологическая рента: идентификация в бухгалтерском учете и порядок распределения // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - №14. - С.46-55.
3. Злупко С.М. История экономики / С.М. Злупко. 3-е изд. Испр-ое и доп. - М.: Инфра-М, 2013. - 1029с.
4. Лякишев М.С. Методический подход к идентификации экономико-экологических рисков в предпринимательской деятельности / М.С. Лякишев // Экономические науки. - 2015. - № 8 (57). - С.210-214

УДК 336

КАРЕВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА, РЕШЕТНИКОВ АЛЕКСЕЙ ИВАНОВИЧ

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
karevanatasha@yandex.ru, reshalta@yandex.ru

АКЦИИ ВТОРОГО И ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются рынки акций компаний «голубых фишек» и «второго и третьего эшелонов». Приведены основные понятия и отображена роль фондовых индексов, как инструмента анализа и прогнозирования. На основании значений индексов проведён анализ текущего состояния данных рынков.

В период высокой волатильности население страны находится в постоянном поиске выгодного вложения свободных денежных средств. Инструментов на финансовом рынке для этого хватает. Каждый инвестор должен прекрасно понимать, на какую доходность он может рассчитывать и какие риски для этого он готов на себя принять. От этих показателей будет зави-

сеть его выбор. Безрисковые инструменты (ОФЗ, банковские вклады) на сегодняшний день предлагают соответствующий доход. В то время как акции имеют обычно более высокую потенциальную доходность. В период избытка денежных средств и непривлекательных условий вложений в акции компаний «голубые фишки» более интересными становятся акции «второго» и третьего эшелонов». Улучшение качества управления корпорациями, понимание многими управляющими необходимости роста капитализации их компаний и вероятность поглощения большими холдингами весьма поднимают шансы некрупных компаний на рост стоимости их акций. Но конечно, существуют проблемы, присущие компаниям этой группы: неликвидность и непрозрачность. Поэтому инвестор принимает на себя большой риск, вкладывая в акции «второго и третьего эшелонов». С учётом всего вышесказанного интерес к данным ценным бумагам последнее время только растёт. Попробуем выявить причину данной тенденции рынка.

Акция - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации [1, ст 2]. Стоит учитывать, что инвестор может получить доход от прироста курсовой стоимости акции, но и понести убытки при её снижении.

На российском фондовом рынке в зависимости от уровня ликвидности акций традиционно выделяется несколько больших групп или «эшелонов» ценных бумаг: как правило, различают «первый эшелон» или «голубые фишки», «второй эшелон» и «третий эшелон». «Голубые фишки» - это высоколиквидные акции крупных компаний. Высокая ликвидность объясняется большим количеством ценных бумаг, высокой надёжностью компании и доверием инвесторов к этой компании. Спрэд по данным акциям обычно находится в узком диапазоне благодаря высокой активности торгов, что также объясняет низкую волатильность их цены.

В условиях глобализации всё большую роль в качестве основного показателя состояния финансовых рынков играют индексы. Фондовый индекс – это составной показатель, показывающий изменения цен определённой группы ценных бумаг, включённых в базу расчёта индекса. Также фондовые индексы являются одним из независимых источников данных на финансовых рынках и помогают инвестору при принятии инвестиционного решения [2, с:76].

В России расчёт фондовых индексов ведёт ПАО «Московская биржа». ТОП-100 акций составляют индекс «широкого рынка» и отобраны биржей на основании критериев ликвидности, капитализации и доли акций, находящейся в свободном обращении, и составляют базу расчёта остальных индексов. В базу расчёта индексов включаются акции, коэффициент free-float которых составляет не менее 5%. 50 самых ликвидных акций состав-

ляют базу расчёта индексов ММВБ и РТС. 15 первых акций из 50 самых ликвидных составляют индекс ММВБ «голубые фишки» [3].

Акции «второго эшелона» - это акции компаний, вошедших в ТОП-100, но не вошедших в 50 самых ликвидных акций. Из-за более низкого спроса, низкой ликвидности акций данных компаний со стороны инвесторов спрэд цен выше, чем у акций первого эшелона. Из-за чего волатильность по ним больше. Это позволяет получить более высокую прибыль, но одновременно значительно увеличивает инвестиционный риск. По данным акциям рассчитывается индекс «второго эшелона».

Акции «третьего эшелона» - акции остальных компаний, которые не входят в ТОП-100. Данным акциям характерна низкая ликвидность, как правильно ниже, чем у акций «второго эшелона», что обеспечивает им высокий спрэд и высокую волатильность.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях нестабильности у инвестора на рынке акций есть несколько вариантов: вложить денежные средства в «голубые фишки» для их сохранения и принятия не столь большого риска или вложить денежные средства в акции «второго и третьего эшелонов», приняв на себя большой риск, но иметь вероятность получения высокой доходности. Для представления о том, о какой доходности идёт речь, обратимся к динамике индексов ММВБ и «второго эшелона» представленной на рисунке 1, построенной авторами по данным ПАО «Московская биржа».

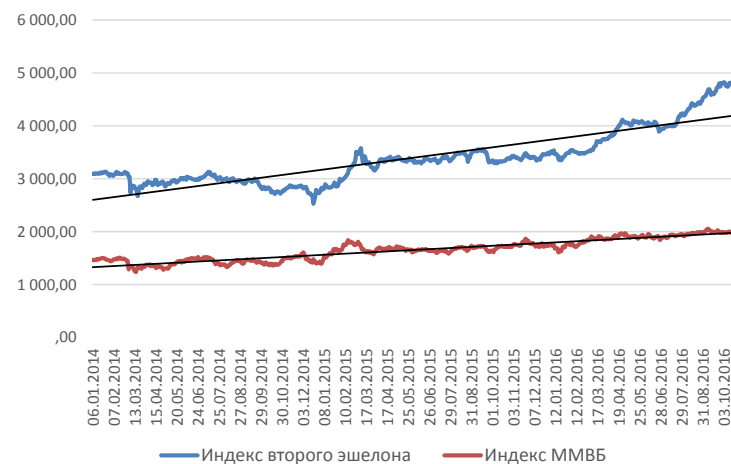


Рисунок 1 – Динамика индексов ММВБ и второго эшелона с 2014 года по октябрь 2016 года [3]

Наклон линии тренда индекса второго эшелона показывает дальнейшую тенденцию роста данного рынка в сравнении с индексом ММВБ. Динамика

в процентном соотношении данных индексов представлена в таблице 1, рассчитанная авторами по данным ПАО «Московская биржа».

Таблица 1- Изменение индексов ММВБ и второго эшелона в процентном соотношении по состоянию на 31.10.2016 года [3]

Период изменения Индекс	один месяц	три месяца	один год	три года
Индекс ММВБ, %	0,27	1,99	15,88	31,32
Индекс второго эшелона, %	10,30	25,25	55,45	75,49

Изменение индекса акций «второго эшелона» подтверждает возможность получения большой доходности. За три года данный рынок вырос в два раза быстрее, чем рынок акций «первого эшелона». Если процент изменения за три года привести к процентам годовым, то в среднем получится, что индекс ММВБ ежегодно растет на 10,44%, а индекс «второго эшелона» на 25,16% годовых. Лидерами роста на данном рынке последнее время являются сельскохозяйственные и энергетические компании. Но, несмотря на хорошую доходность, по объему индекс акций «второго эшелона» уступает индексу ММВБ. Информация по годовым объемам торгов представлена в таблице 2, составленной авторами по данным ПАО «Московская биржа».

Таблица 2 - Годовые объемы торгов индексов ММВБ и второго эшелона в период с 2014 года по октябрь 2016 года, в млн. руб. [3]

Период торгов Индекс	2014	2015	01-10. 2016
Индекс ММВБ	9 636 563	8 246 689	6 823 532
Индекс второго эшелона	74 690	93 094	64 586

Объем торгов подтверждает, что только малая доля инвесторов готова принимать на себя риски и вкладывать денежные средства в акции «второго эшелона», в основном весь оборот происходит на рынке акций «первого эшелона».

При этом объем рынка акций «второго» эшелона также имеет тенденцию к увеличению, например, оборот за октябрь 2016 года составил 24 428 млн. руб., а за октябрь 2015 года данный показатель составлял всего 8 667 млн. руб.

По мнению экспертов, на акции «второго эшелона» действительно стоит обратить внимание, особенно сегодня интересны акции предприятий, которые добывают и продают удобрения. Это предприятия – экспортеры, получающие валютную выручку. И если доллар продолжит рост, они только выиграют. Кстати, в «Фосагро» вложился известный международный инвестор Джим Роджерс, который положительно отзывается о своих инве-

стициях в Россию. Доход по акциям этих компаний может быть даже выше, чем по ценным бумагам нефтяных гигантов. Есть и другие бумаги «третьего эшелона», которые могут принести хорошую доходность. Сегодня в нашей стране большие деньги выделяются на поддержание военно-промышленного комплекса. В этой ситуации некоторые компании этой отрасли показывают достаточно высокие результаты [4].

Список литературы

1. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 22.04.1996г. N 39-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. Решетникова, Т.В. Применение фондовых индексов для анализа отраслей экономики и прогнозирования будущих цен [Текст] / Т.В. Решетникова, Н.П. Чернавин// Пермский финансовый журнал. - 2014 - № 1 (10) – С. 75-85.
3. ПАО «Московская биржа»: [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.moex.com>, свободный.
4. Трускова, Мария. Активы дешевые: надо покупать [Электронный ресурс] / Мария Трускова, 24.12.2015. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>, свободный.

УДК 336

КАРМАНОВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА, РЕШЕТНИКОВ АЛЕКСЕЙ ИВАНОВИЧ

Россия, г.Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
loveolya6972@mail.com, reshalta@yandex.ru

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ

Развитие акционерных обществ и акционерного капитала является одним из условий дальнейшего развития экономики и благосостояния нашей страны. В данной статье рассматриваются актуальность вопроса формирования акционерного капитала, его место и значение в собственном капитале компании, взаимосвязь акционерного капитала с общей системой финансовых отношений, их соотношение как экономических категорий.

В настоящее время в России идет активное преобразование государственных предприятий в акционерные общества, появляется значительное количество новых зарегистрированных акционерных обществ. Согласно действующему законодательству, под акционерным капиталом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу [1, ст. 96].

На сегодняшний день российские акционерные общества разрабатывают и реализуют инвестиционные проекты, используя в качестве источников финансирования средства акционеров (участников), нераспределенную

прибыль, банковские кредиты, выпуск корпоративных облигаций, публичное размещение акций [2].

Основой деятельности любого акционерного общества является формирование собственных финансовых ресурсов, основу которых представляет сформированный собственный акционерный капитал. Возможности становления хозяйственной деятельности и его дальнейшего развития могут быть реализованы только в том случае, если собственники разумно управляют капиталом, вложенным в предприятие. Любая сфера бизнеса нацелена на результат, который зависит от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия. Сформированный в начале становления предприятия капитал позволяет организовать производственный процесс и возможность получения корпорациями дохода и прибыли.

Подчеркнем, что основу финансового потенциала корпорации составляет образованный ею собственный акционерный капитал. Для того чтобы понять, как формируется капитал корпорации, следует изучить структуру капитала.

Структура капитала корпорации включает в себя такие составляющие, как соотношение собственного и заемного капитала корпорации. Практически все теории структуры капитала включают в себя исследование соотношения акций, которые представляют собственный капитал, и облигаций, представляющих заемный капитал в составе капитала корпорации. В целях написания данной статьи авторы более подробно останавливаются на понятиях собственного, денежного, уставного и акционерного капиталов.

Рассматривая структуру акционерного капитала, следует знать, что собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и участвует в формировании определенной части активов предприятия. Если рассмотреть состав собственного капитала, то можно увидеть включенные в его структуру различные по своему экономическому содержанию источники финансовых ресурсов, такие как уставной капитал, созданные организацией фонды и резервы, а также сформированная прибыль или нераспределенная прибыль.

Уставный капитал является первоначальной или исходной базой функционирования общества. Следует понимать, что отличие акционерного капитала от уставного заключается в том, что акционерный капитал формируется за счет выпуска акций предприятием, а уставный капитал общества – это определенная денежная сумма, на которую компания имеет право выпустить акции в соответствии со своим уставом. Именно благодаря эмиссии и размещению акций формируется акционерный капитал.

Исходя из того, что уставной капитал выражен в денежной форме, то можно предположить, что он является значимым элементом денежного капитала предприятия. Рассмотрим несколько определений понятия "денежный капитал". Например, в экономико – математическом словаре денежный капитал имеет определение как совокупность активов, имеющих у

организации (компании, предприятия) в денежной форме [3]. Во внешнеэкономическом толковом словаре денежный капитал трактуется как денежное выражение стоимости реального капитала и имеющихся денежных средств [4]. В словаре экономических терминов денежный капитал определяется как капитал в денежной форме, в виде денежных средств [5].

Как видно из определений, денежный капитал везде выступает в виде конкретной денежной формы, являясь тем самым базой в формировании капитала предприятия, процесс формирования которого происходит не только за счет собственных и заемных средств, но и за счет акционерного капитала.

Выявленная связь между двумя составляющими такими, как акционерный капитал и денежный капитал, свидетельствует о том, что акционерный капитал является важным элементом в формировании собственного капитала корпорации.

Научный интерес представляет вопрос о том, как связан акционерный капитал с общей системой финансовых отношений. В процессе предпринимательской деятельности у акционерных обществ возникают определенные отношения с партнерами по совместной деятельности. Так как авторы связали акционерный капитал с денежным капиталом, в формировании которых задействованы основные участники акционерного общества совладельцы – акционеры, то из этого следует, что финансовые отношения возникают только тогда, когда осуществляются денежные отношения, то есть формирование акционерного капитала как составляющей собственного капитала предприятия.

Таким образом, акционерный капитал является составляющей денежного капитала корпорации. Акционерный капитал выступает как определенный механизм в контроле за экономическими и финансовыми отношениями акционерного общества [6]. При правильном формировании и рациональном использовании капитала акционерное общество сможет получить ожидаемую экономическую выгоду.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]: Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) ст. 96. – Доступ из справочно – правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Данилов, П. В., Решетникова, Т. В. Формирование оптимальной структуры капитала компаний: теоретические подходы [Текст] / В.П. Иваницкий, Т.В. Решетникова // Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции : сб. науч. тр.; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2007. – Вып. 4. – 146 с.
3. Лопатников, Л. И. Экономико – математический словарь [Текст] / Л. И. Лопатников // Экономико – математический словарь: словарь экономической науки. 5 – е издание, переработанное и дополненное. – Москва: Дело, 2003. – 520с.
4. Фаминский, И. П. Внешнеэкономический толковый словарь [Текст] / И. П. Фаминский // Внешнеэкономический толковый словарь. - Москва : ИНФРА-М, 2001. – 512с.

5. Азрилиян, А. Н. Новый экономический словарь [Текст] / А. Н. Азрилиян, Е. В. Кашаникова, А. Н. Азрилиян // Новый экономический словарь. – Москва–Л, Институт новой экономики, 2014. – 1088с.

6. Решетникова, Т. В., Куаева, Ю. В. Акционерный капитал в системе финансовых отношений корпораций [Текст] / Т. В. Решетникова, Ю. В. Куаева // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 3. – С. 76–82.

УДК 332.132

КИСИНА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА, магистрант

ФОКИНА ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА, к.э.н., доцент

Воронежский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
kisina3006@gmail.com

ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Исследуются механизмы построения системы показателей инвестиционной привлекательности регионов. Выявлено, что имеются множество оценки инвестиционной привлекательности регионов, однако не один из этих методов не учитывает специфику потенциального инвестора. Построена система принципов для формирования индикаторов оценки инвестиционной привлекательности региона для групп инвесторов. Отличия предлагаемого подхода в определении и учете целей и задач, стоящих перед инвестором и, как следствие, формирование системы показателей привлекательности региона для групп инвесторов.

Разработка методики, которая бы позволила оценивать инвестиционную привлекательность для каждой группы потенциальных инвесторов является важнейшей задачей для экономической науки. Существует разнообразие методов и методик, в том числе широко известных, разработанных Г. Марченко, О. Мачульской, Е. Ананькиной, И. И. Ройзманом, И. В. Гришиной, А. Г. Шахназаровым, А. С. Мартыновым, Г.П. Подшиваленко; А.К. Бакитжановой, С.А. Филиным, И. Тихомировой, К. Гусевой, Н. И. Климовой, специалистами рейтингового агентства «Эксперт РА», известны также «Методика оценки инвестиционного климата регионов России» ИЭ РАН; «Методика оценки региональных рисков в России», выполненная Institute of Advanced Studies (IAS) по заказу Банка Австрии; «Методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов» — результат совместного исследования Экспертного института (Россия) и Центра по изучению России и Восточной Европы Университета Бирмингема и ряд других работ. При этом общепринятой и непротиворечивой оценки инвестиционной привлекательности, по мнению ведущих специалистов, до настоящего времени нет. Проблема остается открытой методика и показатели, положенных в её основу (пример — методика рейтингового агент-

ства «Эксперт РА»), стандартность набора показателей для построения рейтинга, недостаточная достоверность получаемых результатов.

В работе И. Ройзмана и И.В. Гришиной понятие инвестиционная привлекательность рассматривается соподчиненная категории «инвестиционный климат региона» и представляет собой характеристику интегральных показателей, на основе оценки инвестиционного потенциала и риска региона, отражающую восприятие региона каждой конкретной группой инвесторов [1]. Привлекательность региона для отдельных групп потенциальных инвесторов может зависеть исключительно от наличия или отсутствия в регионе искомых показателей. Большинство действующих методик либо сравнивают регионы между собой по определенным показателям, не учитывая синергию используемых показателей, либо используют мнения экспертов, увеличивая субъективность оценки.

Уточним понятие «оценка» как «мнение, суждение, высказанное о качествах объекта оценки; способ установления значимости чего-либо для действующего и познающего субъекта; соотношение объекта с принятым критерием, образцом или нормой» [2]. Следовательно, для оценки необходимы наличие и описание мнения, основанного на реальных фактах, соотношение показателей объекта с выбранной базой сравнения, результат оценки должен быть понятен и однозначен, и выражен символично и (или) графически, например, как набор показателей и индикаторов [11]. Индикатор — это мера, с помощью которой показывают изменения, произошедшие в ситуации, или прогресс или результаты, достигнутые действием, проектом или программой.

Начнем построение индикаторов оценки инвестиционной привлекательности региона для потенциальных инвесторов с определяющих основных положений (принципов).

Независимо от целей, стоящих перед потенциальным инвестором, формирование системы показателей должно осуществляться на основе следующих принципов:

- *Принцип согласованности*, который предполагает рассмотрение инвестиционной привлекательности как комбинации качеств, присущих региональной экономике, как социально-экономической системе [2];

- *Принцип целостности*, который предполагает учитывать синергию различных факторов с точки зрения их природы возникновения (экономической, социальной и правовой) и разнообразия инвестиционных объектов (основной капитал, человеческий капитал и технологии)

- *Принцип релевантности*, должен обеспечить полноту сформированности показателей оценки инвестиционной привлекательности в том числе при выборе показателей инвестиционной среды, значимых для любого инвестора во всех аспектах (максимальный уровень адекватности, соответствия, необходимости, применимости с точки зрения оценивающего субъекта.

Принцип полноты показателей, по словам И. Ройзмана, необходимо применять, поскольку число факторов, определяющих инвестиционную привлекательность области теоретически бесконечно [4]. Практическая реализация этого принципа должна обеспечить выбор только необходимых показателей, чтобы избежать их дублирования и, что не маловажно, чтобы уменьшить объем аналитической работы;

Принцип единообразия, в частности использование данных органов государственной статистики для количественного определения показателей привлекательности. Цель – обоснованность сравнительной оценки объективной составляющей инвестиционной привлекательности различных регионов страны;

Принцип обоснованности, связан с необходимостью доказательства целесообразности включения определенных индикаторов в общий список анализируемых показателей;

Принцип гибкости, который на практическом уровне позволит обеспечивать введение в метод оценки новых факторов и / или исключение некоторых факторов или их групп, так как их чрезмерная "жесткость" ограничивает оценку инвестиционной привлекательности рамками подхода [3]. Потенциальный инвестор, используя тот или иной сложившийся метод, часто ограничен возможностями выбранного метода.

Метод оценки инвестиционной привлекательности региона должен обладать гибкими аналитическими инструментами и быть в состоянии адаптироваться к требованиям конкретного инвестора. Это важно не только для определения рейтинга региона с точки зрения инвестиционной привлекательности, но и для сравнения специфики процессов внутри экономической системы регионов.

Применение вышеуказанных принципов позволяет разработать определенные индикаторы для оценки инвестиционной привлекательности регионов, что позволило бы повысить точность оценки и ее эффективность. В качестве интегрального показателя, инвестиционной привлекательности экономики региона мы возьмем сочетание инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, каждый из них является специальным индикатором в отношении к инвестиционной привлекательности. В свою очередь, каждый из этих показателей включает в себя ряд частных показателей. Показатели инвестиционного потенциала объединены в функциональные группы показателей, такие как: ресурсно-сырьевые, производственные, потребительские, инфраструктурные, трудовые, институциональные, финансовые, инновационные и туристические. Инвестиционные риски включают в себя социальные, экономические, финансовые, экологические, криминальные и управленческие риски.

Каждый из перечисленных выше потенциалов и рисков характеризуется множеством отдельных показателей, общее количество которых теоретически является огромным. На основании исследования ряда зарубежных ученых, а также публикаций российских авторов, следующие ключевые

показатели используются для оценки инвестиционной привлекательности региона.

Валовой региональный продукт представляет собой обобщающий показатель экономической активности в регионе, характеризующий производство товаров и услуг для конечного использования. Валовой региональный продукт рассчитывается в текущих ценах. Валовой региональный продукт в своем экономическом содержании очень похож валовый внутренний продукт, тем не менее, следует отметить, что между валовым внутренним продуктом (на федеральном уровне) и валовом региональным продуктом (на региональном уровне) есть существенная разница. Сумма валовых региональных продуктов в России не является эквивалентом ВВП, так как она не включает в себя значение нерыночных услуг (например, оборона, гражданская служба). Необходимость использования данного показателя при оценке инвестиционной привлекательности региона обусловлена тем фактом, что он всесторонне характеризует пропускную способность регионального рынка, то есть возможность продавать товары и услуги.

Общая численность населения региона включает в себя лиц, постоянно проживающих в регионе, а также лиц, которые временно нет на месте. Основным источником информации о численности населения является перепись и данные от региональных органов государственной статистики. Этот показатель наряду с валовым региональным продуктом также является важной характеристикой региональной емкости рынка, потому что, чем выше численность населения, тем объективно большее число потенциальных потребителей товаров и услуг, производимых предприятием.

Число предприятий и организаций в конце года. Этот показатель иллюстрирует потенциал регионального рынка по количеству организаций, участвующих в производственной деятельности, что является очень важным фактором при принятии решений.

Объем инвестиций в основной капитал. Представляет собой совокупность расходов, направленных на воспроизводство основных фондов. В соответствии с особенностями существующих правил бухгалтерского учета, структура инвестиций в основной капитал не включает в себя инвестиции в нематериальные произведенные активы. Расчет инвестиций в основной капитал производится без затрат на приобретение основных средств, которые использовались в других организациях, а также на строительстве незавершенных активов.

Индекс промышленного производства, как совокупный индекс экономической деятельности, такой, как добыча полезных ископаемых, производственная деятельность, производство и распределение электричества, газа и воды.

Валовой региональный продукт на душу населения. Объем сводится к общей численности населения региона. Его включение оправдывается тем фактом, что она оказывает существенное влияние на доходы населения и, следовательно, покупательной способности.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, которая рассчитывается на основе информации, полученной от организаций, путем деления начисленного фонда оплаты труда на численность работников. Уровень заработной платы существенно влияет на потенциальную стоимость бизнеса. Регионы с низкой заработной платой привлекают определенные группы инвесторов, поскольку они позволяют сокращать производственные расходы. Тем не менее, следует иметь в виду, что уровень заработной платы тесно связан с доходом на душу населения, которые характеризуют эффективный спрос и, следовательно, являются важным показателем для привлечения инвестиций.

Оборот розничной торговли является показателем, информирующим о покупательской способности жителей региона. Торговля является важным сектором экономики, чье состояние и эффективность функционирования непосредственно влияют как на уровень жизни населения и развитие производства потребительских товаров.

Затраты на технологические инновации отражают уровень инновационной деятельности и имеют важное значение при оценке инвестиционной привлекательности, поскольку инновации обеспечивают более продвинутое производственной базы и влияют на качество выпускаемой продукции.

Население трудоспособного возраста, представляет собой сочетание всех жителей региона определенного возраста. Данный показатель важен при оценке инвестиционной привлекательности региона для глобальных инвестиционных проектов.

Доля лиц с высшим образованием, которая является частью населения, занятого в экономике.

Численность работников, вовлеченных в исследования и разработки. Физические лица, чья деятельность на систематической основе направлена на повышение количества научных знаний и поиск новых областей применения этого знания.

Уровень экономической активности населения является показателем активности в общей численности населения и отражает совокупное предложение рабочей силы в экономике в данный момент времени.

Важность показателей трудового потенциала является то, что они все-сторонне характеризуют доступность рабочей силы и уровень его квалификации. Доля квалифицированных рабочих является важным фактором в пользу региона и, как правило, приводит к внедрению передового оборудования и технологий.

Инфраструктурный потенциал определяет стоимость транспортных и логистических расходов, а также определяет наличие конкурентных преимуществ за счет быстрой доставки товаров и услуг потенциальным клиентам.

Число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи. Этот показатель характеризует способность региона с точки зрения оказания информационных услуг, что является чрезвычайно важным в условиях вы-

сокой динамичностью современной экономической среды. Его включение в общую систему показателей определяется тем, что мобильная связь, включает в себя наиболее значительную часть от общего объема услуги связи, предоставляемые в нашей стране.

Уровень регионального инвестиционного риска является вторым компонентом инвестиционной привлекательности. Этот фактор является одним из основных показателей, при оценке инвестиционной привлекательности, так как он имеет значительное влияние не только на возможности получения прибыли, но и на сохранение инвестированного капитала. Политическая и экономическая стабильность является ключевыми условиями для снижения инвестиционного риска. В этом интегральном показателе мы обратим внимание на уровень социального обеспечения населения и криминальные риски.

Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, определяется на основе данных о распределении населения в среднем на душу населения денежных доходов и результатов сравнения их с прожиточным минимумом. Этот показатель характеризует общую численность населения региона, потенциально наиболее склонной к различного рода протестам. Значительная часть населения с доходами ниже прожиточного минимума и устойчивая тенденция снижения доходов указывают на высокую вероятность событий негативно влияющие на хозяйственную деятельность субъектов.

Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек. Постановка на учет лиц, совершивших преступление, осуществляют все правоохранительные органы, в пределах своей компетенции. Включение этого показателя объясняется тем, что он характеризует общий уровень преступности в этом регионе, который является важным фактором для частных инвесторов, которые очень чувствительны к личной безопасности и безопасности своего бизнеса.

С одной стороны, перечисленные выше факторы должны быть отражены в комплексном методе оценки инвестиционной привлекательности, с другой стороны, роль и значение каждого фактора в значительной степени зависит от конкретного инвестора. Таким образом, например, если основной целью инвесторов является снижение издержки производства, значение такого фактора, как стоимость ведения бизнеса возрастает [8,10,11]. В этом случае потенциальные инвесторы будут внимательнее изучать такие факторы, как средний уровень заработной платы, социальной затраты, прямые и косвенные налоги, цены на услуги и ресурсы (электричество, вода, газ, канализация и водоочистные сооружения), и стоимость перевозки, источник финансирования [6,7,10]. В случае, когда инвестиции направлены на выход на новые рынки, увеличивается важность показателя емкости рынка [12], первоочередными становятся такие показатели, как размер рынка и доходов на душу населения, перспективы роста рынка, доступ к внутреннему и мировому рынкам, а также потребительские предпочтения приоб-

ретают все большее значение [10,12]. Инвестиции, относимые к социально-ответственным, также имеют собственные показатели и индикаторы привлекательности [10]. Встраивание реальных опционов в проекты инвестором изменяет его отношение к системе показателей оценки привлекательности региона в соответствии с наличием там факторов переключения, выхода из проекта и иных инструментов уменьшения рисков [5].

Практическое значение предложенного подхода. Если каждый из потенциалов/рисков, включенных в инвестиционную привлекательность региона, характеризовать рядом показателей и индикаторов, которые по выше-приведенным принципам должны подбираться в зависимости от характеристик региона и с учетом специфики конкретной группы инвесторов, получим объективную возможность формировать мероприятия по увеличению инвестиционной привлекательности региона, не ограничиваясь установлением его рейтинга привлекательности. Примененный подход дает возможность формировать и инвестиционную стратегию, и инвестиционную политику региона.

Список литературы

1. Гришина И. В., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей /И. Гришина, А. Шахназаров, И. Ройзман // (научная статья). Электронный ресурс – <http://www.ivty.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm>.
2. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона/ В.В. Литвинова//: Монография. – М.: Финансовый университет, 2013. – 116 с.
3. Литвинова В.В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона/ В.В. Литвинова // Молодой ученый. – 2011. - № 4. – С.161-169
4. Ройзман И.И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов/ И.И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2006. - № 3. – С. 9–11.
5. Фокина О.М. Использование реальных опционов для оценки инвестиционных решений / О.М. Фокина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 3 (71). С. 345-350.
6. Фокина О.М. Методика моделирования системы показателей оценки проекта с учетом выбранной схемы финансирования / Фокина О.М. Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. 2012. № 2. С. 67-72.
7. Фокина О.М. Оценка эффективности социальных инвестиций и инновации предприятия/ О.М. Фокина, Л.Н. Чудинова // Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 3 (14). С. 73-79.
8. Фокина О.М. Принципы оценки инвестиционных решений и характеристика их соблюдения при анализе качества разработки инвестиционных проектов / О.М. Фокина // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. 2011. № 1. – С. 58-63.
9. Фокина О.М. Развитие проектного финансирования с целью повышения привлекательности социально значимых инвестиционных проектов / О.М. Фокина, Н.В. Ефремова // Регион: системы, экономика, управление. 2010. Т. 10. № 3. – С. 120 – 132.
10. Фокина О.М. Экологические, социальные и корпоративно-управленческие факторы в системе принципов ООН по ответственному инвестированию ответственного / Фокина О.М., Серебрякова Е.А. ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2015. № 6. – С. 25-27.

11. Фокина О.М. Формирование системы показателей эффективности инновационной стратегии региона / Фокина О.М. // Инновационный Вестник Регион. 2006. № 5. – С. 25-27.

12. Кондратьева И.П. Использование инструмента SWOT И.П. Кондратьева, О.М. Фокина // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. 2014. № 1. С. 49-54.

УДК 332.132

КИСИНА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА, магистрант

Воронежский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
kisina3006@gmail.com

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

В статье обобщены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона, выделяемые разными авторами. Рассмотрены современные подходы и методологическая основа к оценке инвестиционной привлекательности региона. Сформирована классификация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона. Предоставлен краткий обзор степени воздействия факторов на инвестиционную привлекательность региона для конкретных групп инвесторов.

Вопрос экономического развития регионов напрямую связан с повышением их инвестиционной привлекательности, как для привлечения иностранных инвестиций, так и для распределения инвестиционных ресурсов между регионами.

Процессы формирования и развития государственного регулирования инвестиционной деятельности представлены в трудах основоположников экономической науки, а именно: Кейнс, Д. Рикардо, А. Смит, И. Кэмпбелл, П. Самуэльсон, С. Фишер, Й. Шумпетер и других. Широкий круг вопросов, касающихся теории и практики инвестиционного менеджмента, рассматриваются отечественные и зарубежные исследователи, такие как В. Д. Базилевич, И. А. Бланк, В. И. Кардаш, А. С. Петровская, В. В. Ушаков и другие. Подчеркивая важность теоретико-методических и практических разработок в области экономики по вопросам формирования и реализации государственной инвестиционной политики, следует отметить, что способы гармонизации интересов субъектов инвестиционных процессов на региональном уровне, направленных на применение механизма мотивации участников рынка, которые способны стимулировать принятие эффективных инвестиционных решений в соответствии со стратегическими целями развития национальной экономики не нашли своего должного внимания.

Несмотря на большое количество исследований отечественных и зарубежных авторов, касающихся проблемы увеличения инвестиционной привлекательности, как ключевого элемента государственной инвестиционной

политики, следует отметить, что факторы формирования ее на разных уровнях не достаточно систематизированы. Систематизация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, является основанием для разработки методики оценки инвестиционной привлекательности региона. Эта статья направлена на исследование сущности инвестиционной привлекательности региона и систематизации различных подходов и методов оценки инвестиционной привлекательности региона. Именно факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона, учитываются как новыми, так и существующими инвесторами при принятии решений относительно инвестиций на данной территории. Инвестиционная привлекательность региона всегда отображает субъективное мнение потенциального инвестора о наличии или отсутствии искомых в регионе параметров. Большинство показателей можно оценить количественным способом, при этом есть и качественные показатели, такие как - имидж региона, которые сложно выразить цифрами, но при этом для некоторых инвесторов данный параметр будет играть важную роль.

Определение, группировка и изучение значимых факторов является важным этапом оценки инвестиционной привлекательности региона. Основным критерием отбора факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, является степень их значимости для инвестиционного процесса.

Существующие подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионов условно можно подразделить на три большие группы:

1. Экономико-математические методы, главной особенностью которых является то, что результатом вычислений всегда является количественный показатель. Несмотря на то, что все вычисления проводятся с исключительной точностью, они не дают качественную оценку показателей, таким образом, применение данных методов ограничено.

2. Методы факторного анализа позволяют работать с огромным количеством разного рода показателей. Группа близких по смыслу показателей анализируется не по каждому показателю в отдельности, а целиком, в качестве фактора, значение которого переводят в коэффициент в зависимости от конкретного значения или нормативной величины. Достоинство данного метода заключается в наглядности результатов и возможности работать с разного рода показателями. К недостаткам относится субъективизм при установлении индикаторов и весов факторов.

3. Методы экспертных оценок заключаются в обобщенном мнении экспертов, основанном на знании и опыте. К преимуществам данных методов относится простота и оперативность получения информации, возможность учета любых показателей, важных для инвестора, и относительная дешевизна экспертизы. Серьезным недостатком метода является субъективизм результатов оценки.

Для стимулирования притока инвестиций в регион необходимо разработать инструментарий оценки инвестиционного климата региона, который

бы отвечал требованиям конкретных инвесторов. Необходимо определить факторы, влияющие на привлекательность региона, и степень их воздействия. Разработка инструментария для оценки инвестиционной привлекательности региона для каждой конкретной группы инвесторов и анализа ключевых факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения, является важной задачей для экономического сообщества.

В экономической литературе, общепринятой классификации факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона, нет, в зависимости от выбора классификационного признака и целей исследования, предлагаются различные подходы к группировке факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность. Следует отметить, что факторы, влияющие на уровень инвестиционной привлекательности, различаются и в зависимости от потенциального инвестора.

Выделяются разные признаки классификации инвестиционно значимых факторов. Одна из самых простых классификаций, это классификация по источникам возникновения на: внешние и внутренние. Факторы могут носить как благоприятный, так и неблагоприятный характер[1]. А.М. Мозгов подразделяет факторы на территориальные и точечные[4]. Территориальные факторы отражают инвестиционный климат региона в целом, а точечные - инвестиционную привлекательность для потенциальных инвесторов. Немаловажной является классификация факторов на основе возможности изменения, в соответствии с данной классификацией факторы делятся на три условные группы:

1. Быстро меняющиеся факторы;
2. Поддающиеся изменению в перспективе;
3. Не поддающиеся изменению вообще.

Следующая классификация - классификация факторов в соответствии с возможностью управления факторами. Данная классификация делит все факторы на: управляемые и неуправляемые. При анализе инвестиционной привлекательности региона (ИПР) имеют значения прогнозируемые группы факторов, которые можно просчитать и учесть, и не прогнозируемые, которые заранее определить невозможно.

Для совершенствования инвестиционной стратегии региона необходимо определить ключевые факторы, от которых зависит оценка инвестиционной привлекательности региона. Ключевые факторы могут отличаться в зависимости от специфики региона и изменять со временем. В ходе работы были выделены базовые типы ключевых факторов ИПР. В таблице представлены 12 типов ключевых факторов, влияющих на ИПР и составные элементы этих факторов.

Таблица 1. Классификация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона

Тип фактора	Составные элементы
Экономические	• Состояние экономики • Инвестиционная активность • Покупательская способность населения • Уровень инфляции • Конкуренция • Экспортный потенциал
Политические	• Уровень доверия населения к региональной власти • Стабильность власти • Ограничительные меры • Коррупции
Природно-географические	• Территориальное расположение • Наличие природных ресурсов • Биоклиматический потенциал
Финансовые	• Доступность банковского ссудного капитала на внутренних и мировых рынках • Сбалансированность регионального бюджета
Правовые	• Состояние региональной законодательной базы в области инвестирования • Система налогообложения • Механизмы гарантий и защиты прав инвесторов
Производственные	• Результат хозяйственной деятельности • Основные производственные фонды • Валовый региональный продукт • Отраслевая специализация • Инфраструктура • Производительность труда
Социальные	• Уровень социальной безопасности • Наличие социальных конфликтов (забастовки, демонстрации, конфликты на национальной или религиозной почве) • Уровень жизни населения (плотность населения, прожиточный минимум, жилищно-бытовые условия, уровень медицинского обслуживания и др.)
Трудовые	• Уровень экономически активного населения • Количественный и качественный состав ресурсов • Профессионально-образовательный уровень трудовых ресурсов • Квалификация
Экологические	• Загрязнение окружающей среды • Экологическая безопасность • Затраты на охрану окружающей среды
Криминальные	• Уровень криминогенной опасности, с учетом тяжести преступлений • Распространенность алкоголизма, наркомании
Инновационные факторы	• Развитие науки • Разработки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе • Технологические инновации • Уровень использования информационных технологий • Экономический результат от обновления основных фондов • Инвестиции в новое оборудование
Инфраструктурные	• Социальная и производственная инфраструктура • Инвестиционная инфраструктура

К наиболее значимым факторам, определяющим экономический потенциал региона, отнесем состояние экономики региона, уровень развития предпринимательства, объем промышленного производства, розничный товарооборот и объем внешнеэкономической деятельности (в частности, экспорт). Одним из основополагающих факторов при принятии решения об инвестировании с целью получения прибыли является оценка уровня развития предприятий-конкурентов и сектора в целом. На региональном уровне данный фактор представлен общей совокупностью предприятий и организаций и их доходностью. В связи с этим уровень развития предпринимательства в регионе можно описать с помощью двух показателей: числом предприятий и организаций, функционирующих в области, и их сальдированным финансовым результатом. Степень развития промышленного производства является конкурентным преимуществом любого региона и становится основополагающим фактором для инвесторов, бизнес которых основывается на промышленном производстве: добыче полезных ископаемых и продукции обрабатывающего производства[2].

Для инвесторов, осуществляющих розничную торговлю (продажу населению товаров и услуг), важным критерием будет выступать уровень развития розничного товарооборота региона, который определяется с помощью показателя оборота розничной торговли на душу населения. В связи с глобализацией и вступлением России в ВТО увеличивает свою значимость при определении конкурентных преимуществ региона для инвесторов степень развития его внешнеэкономических связей. Оценка внешнеэкономической деятельности производится с помощью показателя объемов экспорта продукции.

Немаловажным при определении уровня инвестиционной привлекательности региона являются социальные факторы, которые включают в себя: уровень жизни его населения и степень качества услуг, оказываемых гражданам[3]. Население региона – главный потребитель произведенных товаров и услуг, поэтому уровень его доходов, возможности и благосостояние будут оказывать непосредственное воздействие на инвестиционную привлекательность региона. Так, обеспеченность населения жильем и личным автотранспортом в целом определяют уровень его благосостояния. Среднедушевые денежные доходы отражают финансовое благосостояние населения и его возможность приобретать товары и услуги, производимые в регионе. В свою очередь, доля малоимущих граждан и уровень безработицы характеризуют степень риска, который может возникнуть в процессе инвестирования. Например, высокий процент малообеспеченного населения и значительный уровень безработицы свидетельствуют о низком уровне жизни населения.

Правовой фактор информирует исследователей об уровне законодательства в регионе регламентирующего инвестиционную деятельность. Причем следует разделять федеральное законодательство и региональное. Условно действующее законодательство может оказывать как благоприятное воз-

действие на привлекательность региона, предоставляя все необходимые гарантии потенциальным инвесторам, так и негативное воздействие. Ограничения выражаются различными явлениями, такими как коррупция, наличие бюрократических проволочек, отсутствием поддержки потенциальных инвесторов и т.д.

Производственные факторы показывают результат хозяйственной деятельности в регионе. При этом оценка данных факторов должна носить комплексный характер. Следует особое внимание уделить возможности региона реагировать на запросы рынка, состоянию основных фондов и характеристикам внутреннего валового продукта.

Анализ ресурсных факторов: природно-географических, финансовых, трудовых и инфраструктурных, необходим для понимания возможностей региона по обеспечению необходимых для производства ресурсов. Географическое положение региона относится к неизменяемым факторам и оценивается, прежде всего, с позиции близости к поставщикам и потребителям, обеспеченности запасами природных ресурсов, климатическими ограничениями.

Финансовые ресурсы жизненно необходимы для реализации любых инвестиционных проектов. Финансовые факторы отражают не только возможность региона обеспечить финансирование новых проектов, но и их наличие говорит о возможности обновления действующих производств.

К трудовым факторам, имеющим важное значения для инвесторов, можно отнести потенциал экономически активного населения в регионе, уровень их квалификации.

Наличие в регионе инвестиционной инфраструктуры, говорит о хорошем уровне развитии региона.

Важнейшим фактором на сегодняшний день стало уровень развития инновационного фактора. Ряд авторов, таких как В. Винокуров, Г. Гумерова, инновационно-техническую инфраструктуру выделяют в отдельный объект исследования – взаимодействие промышленных предприятий с региональными научными парками [5,6]. Таким образом, прирост инновационного потенциала – одна из важнейших задач. Предлагается согласовать цели инновационной стратегии региона и оценочные показатели инновационного фактора ИПР [7].

Не следует забывать о политических, экологических и криминальных факторах, которые могут негативно отразиться на ИПР инвестиционной привлекательности региона, динамике и структуре источников инвестиционной деятельности в регионе [8].

Перечень рассматриваемых факторов, характеризующих ИПР инвестиционную привлекательность региона, остается практически неизменным для различных групп потенциальных инвесторов, но при этом меняется распределение факторов по степени значимости для инвестора.

Формирование факторов инвестиционной привлекательности – основная цель и основная функция управления инвестиционной привлекательно-

стью региона. Создание методики оценки инвестиционной привлекательности региона, позволяющей принимать эффективные инвестиционные решения для потенциальных инвесторов является важной задачей для активизации инвестирования.

Список литературы

1. Инвестиции: системный анализ и управление/ под ред. К.В. Балдина. М.: ИТК «Дашков и К», 2012.
2. Лимонов Л.Э., Растворцева С.Н. Оценка эффективности использования конкурентных преимуществ экономики региона: shift-share analysis // Финансы и бизнес. 2010. № 1. С. 35–46.
3. Марченко Г., Мачульская О. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты // Вопросы экономики. 1999. № 9. С. 69–79
4. Мозгоев А.М. Развитие экономики стран Восточной Азии и инвестиционная модель региона России. М.: Наука. 2004. 316 с.
5. Винокуров В. Основные термины и определения в сфере инноваций // Инновации. 2005. № 4 С. 6-22
6. Гумерова Г. Проблемы экономики инновационного развития. — Казань. 2006. С. 20.
7. Фокина О.М. Формирование системы показателей эффективности инновационной стратегии региона /О.М. Фокина // Инновационный Вестник Регион. 2006. № 5. – С. 25-27.
8. Фокина О.М. Анализ динамики, структуры и источников инвестиций в регионе/ О.М. Фокина // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2. С. 43-51.

УДК 330.342.24

КЛЕМАШЕВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА

Россия, Национальный исследовательский Томский политехнический университет
eik15@tpu.ru

К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Структурные преобразования на современном этапе развития мировой экономики в первую очередь связаны с неоиндустриализацией или новой индустриализацией. В рамках данного исследования рассмотрим подходы к дефиниции новой индустриализации, определим ее специфику в условиях экономики России и обозначим различия между неоиндустриализацией и новой индустриализацией.

В современный исторический период стратегической задачей функционирования экономик высокоразвитых стран является поддержание конкурентоспособности, а развитых и развивающихся – формирование конкурентоспособной экономики. В связи с этим, неоиндустриализация и новая индустриализация имеет некоторые различия в цели и путях ее осуществления.

Неоиндустриализация – это экономическая политика высокоразвитых стран, направленная на поддержание конкурентоспособности экономики

страны на основе возврата производства с территории развивающихся стран на территорию страны с последующим распространением технологий 6 и 7 технологических укладов и созданием технотронного общества. Россия наравне с западными странами идет в данном направлении, но траектория ее пути несколько отличается от траектории движения высокоразвитых стран под влиянием историко-географических и политических факторов и формулируется как догоняющий тип модели индустриального развития.

На основе отмеченной особенности развития экономики России корректней неоиндустриализацию применительно к России рассматривать как новую индустриализацию.

Сложность и комплексность явления новая индустриализация позволяет в понятийном плане определять его через системный метод, в обобщенном виде с возможным выделением важнейших элементов этой системы. В связи с тем, что понятие новая индустриализация сравнительно недавно стало объектом научных разработок, в отечественной литературе спектр различных подходов к трактовке данного термина оказался весьма обширным. Рассмотрим некоторые трактовки, формулируемые российскими учеными, и сформулируем авторское понятие. При этом следует сделать поправку на то, что в научном обсуждении новая индустриализация и неоиндустриализация рассматривается как слова синонимы.

В общем виде неоиндустриализация, по словам одного из первых российских ее исследователей С. Губанова рассматривается как создание первоклассного индустриального базиса для инноваций. По его мнению, неоиндустриальная экономика – это наукоемкая экономика, нацеленная на трудосбережение, рециркуляцию ресурсов и безотходность, замещение трудоемкого машиноемким, превращение общественного труда в творческий, изобретательный, научный и организационный [1, С. 4]. Интересны выводы данного автора в работах о неоиндустриализации тем, что С. Губанов в своих работах формулирует не только определение, но и дает пошаговую «инструкцию», как реализовать неоиндустриализацию в России.

А. Мартынов определяет неоиндустриализацию как результат высокоэффективной и высокотехнологичной экономики, дополняемой авангардным инновационным сектором [2, С. 61], т.е. здесь новая индустриализация рассматривается не как инструмент, а как результат модернизации.

Интересна дефиниция неоиндустриализации В. Логачева и Д. Кочергина, которые рассматривают ее через призму государственного регулирования - неоиндустриализация – это необходимость новой плановой экономической системы, в которой на ряду с косвенными, действуют прямые методы регулирования важнейших пропорций экономики [3].

В современный исторический период стратегической задачей развития экономики России является поиск новой модели роста с преодолением технологического отставания от стран-лидеров с целью удовлетворения потребностей населения, в частности в качественной отечественной про-

дукцией с высоким показателем субъективной полезности. В данной постановке проблемы наиболее полным определением кажется новая индустриализация как модель экономического роста, при которой его основой становится не сырьевой комплекс, а высокотехнологичное производство, как в новых, так и в традиционных отраслях, включая АПК, добывающую промышленность и строительство [4].

Как отмечалось выше, наиболее разработанной концепция неоиндустриализации является концепция С. Губанова, но А. И. Татаркин и О. А. Романова так же занимались рассмотрением данного вопроса и раскрыли неоиндустриализацию как синхронный процесс создания новых высокотехнологичных секторов экономики, эффективного инновационного обновления ее традиционных секторов при согласованных качественных и последовательных изменениях между технико-экономической и социально-институциональной сферами, осуществляемых посредством интерактивных технологических, социальных, экологических, политических и управленческих изменений [5].

Наиболее развернутое, по мнению автора статьи, дефиницию неоиндустриализации дает А. Селезнев, определяя ее как, высокотехнологичная реконструкция народного хозяйства с масштабной реконструкцией всей экономической системы, включая формы организации крупномасштабного производства, методы стимулирования роста накопления, капиталовложений и производительности труда, снижение издержек и повышение качества продукции [6].

Обобщая представленные в современной экономической литературе дефиниции новая индустриализация и отграничение его от понятия неоиндустриализации в рамках данного исследования автор под новой индустриализацией понимает экономическую политику, направленную на увеличение пропорции удельного веса индустриального комплекса в структуре экономики, основанной на базисных отраслях в условиях глубокой диверсификации на базе высоких технологий.

В результате проведенного исследования было представлено несколько подходов к рассмотрению явления развития промышленного производства на основе политики новой индустриализации. Отмечено, что отличительной особенностью неоиндустриализации является ее развертывание на базе развитого индустриального комплекса и предполагает его усовершенствование на основе новых технологических укладов, а новая индустриализация предполагает изначальное восстановление базовых отраслей с последующей неоиндустриализацией.

Список литературы

1. Губанов С. С. Новая индустриализация и сектор рециклинга // *Экономист*. – 2014. – № 12. – С. 3-11.
2. Мартынов А. Реструктуризация российской экономики: грядущий трансформационный переход // *общество и экономика*. – 2015. – № 11-12. – С. 57-68.
3. Логачев В., Кочергин Д. Целевое содержание предстоящей индустриализации: «пост» или «нео» // *Экономист*. – 2013. – № 11. – С. 11-19.

4. Бляхман Л. С. Институциональные основы модернизации российской экономики //Проблемы современной экономики. – 2012. – №. 1.

5. Татаркин А. И., Романова О. А. Теоретические основы и этапы новой индустриализации экономики России. URL: <http://edu.secna.ru/publication/6/release/111/attachment/31/> (дата обращения 03.02.2016)

6. Селезнев А. Есть ли альтернатива парадигме новой индустриализации //Экономист. – 2014. – №. 8. – С. 19-27.

УДК 338.436.33:637.1(470+571)

**КЛИМЕНКО АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬЕВНА,
ГЯУРГИЕВ АЛИМ МАРТЫНОВИЧ**

Россия, Москва, Российский государственный аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева
grifonna8@gmail.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье объясняется важность молочной отрасли для России, приводятся основные экономические показатели, характеризующие динамику производства и потребления. Рассматриваются причины нерентабельности производства и структура государственной программы развития молочной отрасли, доказывающая необходимость привлечения средств в данном направлении.

Молочная отрасль критически важна для страны не только для обеспечения сбалансированного правильного питания и здоровья нации, но и для обеспечения работой значительной части населения. Институтом питания РАМН были разработаны рекомендуемые нормы потребления молочных продуктов на 1 человека в год — 392 кг (в пересчёте на молоко), но в настоящий момент потребление молока в РФ далеко от этой цифры: на 2015 год оно составляет 239 кг (61% от нормы) на человека. Молочная и смежные с ней отрасли по данным 2014 года дают работу более 1,5 млн человек и приносят в год более 180 млрд. рублей налоговых поступлений, однако существующие системные проблемы привели к дефициту производства и убыткам государства. В целом в сельских хозяйствах всех категорий с 1990 по 2015 год наблюдается стабильное снижение поголовья КРС с 57043 тыс. голов до 18992 тыс. голов, из него коров с 20556,9 тыс. голов до 8408,1 тыс. голов. Рассматривая динамику последних лет можно заметить, что с 2004 года отечественное производство не способно удовлетворить личное потребление молока, а в целом, несмотря на незначительный рост в отдельные годы, с 1990 года оно упало с 55716 тыс. т до 30797 тыс. т, в то время как личное потребление за тот же период снизилось с 57233 тыс. т до 34934 тыс. т. [3]. Неурегулированной также остается цепочка "сельскохозяйственный производитель - молокоперерабатывающая промышлен-

ность - оптовая и розничная торговля". Окунувшись в проблемы любого среднестатистического хозяйства можно увидеть, что в большинстве своем они далеки от идеала. Причин несколько: несовершенная кормовая база (недостаток кормов и низкое их качество), отсутствие высокопроизводительной кормооборочной техники, удобрений, семян, крайне слабая агротехника возделывания кормовых культур, дороговизна горюче-смазочных материалов, электроэнергии, зачастую бесхозяйственное использование ресурсов и земли, низкая продуктивность животных, низкая технологическая дисциплина и организация труда, нарушение сроков проведения агротехнических и зооветеринарных мероприятий. Если не предпринимать экстренных мер, можно ожидать дальнейшего усугубления ситуации, критического снижения поголовья молочного КРС и все возрастающей зависимости от импорта. Без государственной поддержки молочное производство не окупается, а ключевое ограничение для развития молочной отрасли — ее непривлекательность для частных инвестиций, особенно по сравнению с условиями для аналогичных проектов в других странах, так как:

- Выделяемой на отрасль поддержки недостаточно для строительства новых ферм, с учетом существующих обязательств по уже утвержденным проектам.

- Сроки окупаемости проектов (с учетом субсидий из федерального бюджета) составляют 15 и более лет.

- Поддержка выплачивается нерегулярно, что ставит реализацию инвестиционных проектов под угрозу.

Что могло бы сделать отрасль более привлекательной?

- Пересмотр объемов и механизмов поддержки, направленных на выравнивание инвестиционных и операционных затрат, формулирование долгосрочных планов поддержки отрасли.

- Рост цены сырого товарного молока не менее чем на 20% (в реальных ценах), обязательно в паре с субсидированием потребления малообеспеченных слоев.

- Ограничение конкуренции со стороны импорта мерами тарифно-таможенного регулирования

- Целевые образовательные программы для работников предприятий молочного животноводства.

Если проводить сравнение субсидирования в России с эффективными системами субсидирования за рубежом, то окажется, что перерабатывающие заводы в России платят за молоко фермерам примерно столько же, сколько платят за рубежом. Но у российских фермеров эта сумма составляет практически весь доход, а у европейского фермера это половина дохода, поскольку все остальное он получает в виде прямых субсидий от государства, например, на гектары обрабатываемой площади. Это большие деньги, они сопоставимы с тем, сколько производитель получает за молоко за год. Важны также условия и кредитной нагрузки: кредит у европейского фермера не под 20% годовых, а под 3%. Кроме того, за грани-

цей есть система субсидирования инвестпроектов в агропромышленном комплексе, в рамках которой деньги выдаются сельхозпроизводителю лишь после того, как он завершил свой проект, для реализации которого привлекались заемные средства. Эта система направлена на то, чтобы деньги не разворовывались. В России же помимо затрат непосредственно на производство сельскохозяйственные компании вынуждены за свои деньги асфальтировать подъездные дороги, иначе до них не сможет добраться транспорт, самостоятельно подключаться к коммуникациям, что стоит больших денег. Иными словами, важная роль государства должна быть также и в помощи организации рабочего пространства [1].

Сохранение текущей динамики означает дальнейшее падение производства, нужны средства для удержания объемов и еще большие – для их роста. Однако следует отметить, что не все регионы России являются полностью нерентабельными для производства молока. Так, крупнейшие производители сырого молока – Республика Башкортостан (1812,3 тыс т), Республика Татарстан (1753,7 тыс т), Краснодарский край (1327,6 тыс т), Алтайский край (1414,9 тыс т).

Если не предпринимать радикальных мер, то к 2020 году в молочной отрасли:

1) Произойдет существенное падение производства товарного молока:

• В инвестиционно непривлекательной отрасли не будут вводиться новые производства.

• Текущие производители будут сокращать объемы производства или выходить из бизнеса.

2) Существенно вырастут цены на сырое молоко и молочные продукты:

- На фоне падения производства вырастет цена на сырое молоко
- Рост стоимости сырья увеличит себестоимость молочных продуктов
- Переработчики и розничные сети перенесут рост цен на потребителя

3) Значительно вырастут объемы реализации фальсифицированной продукции

• Переработчики будут отходить от стандартов качества, пытаясь снизить себестоимость.

• Молочный жир будет заменяться на растительный, возможны нарушения маркировки.

Программа развития скотоводства и увеличения производства молока в РФ на 2009-2012 год не была выполнена, и теперь ее сменила новая программа развития молочной отрасли на 2013-2020 год. По ней предполагается повышение операционной эффективности отрасли (388,1 млрд руб. в год):

• Субсидирование части процентной ставки по текущим инвестиционным кредитам (92 млрд руб. в год).

• Финансирование масштабных новых проектов институтами развития: проектное финансирование с предоставлением государственных гарантий (в том числе для проектов с вертикально интегрированным элементом)

• Возмещение части инвестиционных затрат по новым проектам после ввода в эксплуатацию (152,3 млрд руб. в год).

• Несвязанная поддержка на 1 стойло место (с коровой) при условии выхода на заявленную мощность (76,7 млрд руб. в год).

• Субсидии на 1 кг товарного молока в зависимости от уровня рыночных цен на сырое молоко (67,1 млрд руб. в год) [2].

В случае реализации программы, можно будет наблюдать улучшения по многим пунктам, что в дальнейшем повлечет волну инвестиций. Так, уровень самообеспечения товарным молоком увеличится до 78%, Производство товарного молока – с 17,5 млн т до 23,6 млн т, уровень товарности молока в СХО – с 88% до 95%, средняя продуктивность КРС в СХО – с 5 т в год до 6 т, Средняя оплата труда в отрасли – с 15600 руб. в месяц до 32500 руб. в месяц, цена молока – с 20 руб./литр до 22 руб./литр, окупаемость молочной фермы снизится с 15 и более лет до 8-10 лет.

Таким образом, в России уже на протяжении многих лет идет спад производства и потребления молочной продукции, поголовья коров и качества молока, что показывает наличие существенных проблем в развитии молочного направления, для устранения которых требуется много лет работы. Разработан ряд мер по улучшению деятельности отрасли, и к 2020 году возможно при прилагании достаточных усилий он поможет приблизиться к достижению продовольственной безопасности в обеспечении молоком и молочными продуктами.

Список литературы

1. Анастасия Кириянова Андрей Ионов, генеральный директор ООО «Молочная культура»: Особенности производства Агробизнес [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.agbz.ru/interviews/andrey-ionov--generalnyiy-direktor-ooo-molochnaya-kultura_-osobennoe-proizvodstvo
2. Союзмолоко [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.souzmoloko.ru/img2/shot_prez.pdf
3. ФСТС Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/#

КОВАЛЕНКО ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ

Научный руководитель:

ДРАНИШНИКОВА ВЕРА ВАСИЛЬЕВНА доцент, к.э.н.

Россия, Новокузнецк,

Сибирский государственный индустриальный университет

oleg.kovalen.1982@mail.ru

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УГОЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ
В СРЕДНЕСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ**

В настоящее время в угольной отрасли сохраняется ряд проблем, главными из которых являются ориентированность топливного баланса России на газ и удаленность основных регионов угледобычи от экспортных рынков.

С 2005 года на рынке первичных энергоносителей цены на уголь и газ в сопоставимом исчислении сравнялись (до этого после отпуска угольных цен они все время оставались выше цен газа), и с тех пор уголь становится все более дешевым энергоресурсом. Сегодня соотношение цен уголь/газ уже достигло 1 к 1,7. Это было спрогнозировано в начале реформ отрасли. Однако, данное соотношение пока недостаточно для равноправного конкурентирования с дешевым российским газом, цены на который регулируются государством в отличие от цен на уголь, формируемых рынком.

Реализация российского угля ограничивается также и на экспортных направлениях ввиду значительных расстояний (свыше 4500 км) от основных регионов добычи (в первую очередь Кузбасса) до рынков как восточного, так и западного направления, что, безусловно, сдерживает формирование стабильных условий для самофинансирования отрасли, но при ослаблении рубля экспорт становится эффективным. При этом следует отметить, что отрасль имеет значительный потенциал роста экспортных поставок. Сегодня загрузка производственных мощностей угольных компаний составляет 90%, то есть отрасль имеет резерв поставок до 50 млн. т в год.

Безусловно, любая структурная перестройка основных производственных систем потребует на первом этапе значительных финансовых затрат и участия государства с целью закрытия неэффективных производств, санации стабильно работающих предприятий и стимулирования технологической реструктуризации перспективных субъектов рынка, а также социально-экономической поддержки трудовых ресурсов. Но впоследствии эффект от проведенной структурной перестройки отрасли позволит компенсировать затраты: так, на реструктуризацию угольной отрасли было затрачено 13,1 млрд. долларов за 20 лет (1994-2014 гг.), а только за период с 1999 года консолидированный бюджет РФ получил 14,1 млрд. долларов от угольных предприятий в виде налогов и сборов. При этом налоговые платежи продолжают поступать и в дальнейшем, так как, пройдя процесс акционирования и приватизации, абсолютно частная угольная промышленность РФ

год от года демонстрирует устойчивые темпы развития, а государственные дотации - доля средств господдержки угольной промышленности России сократилась с 1,4% ВВП (или 80 коп./1 руб. товарной продукции) до практически нулевого уровня.

Помимо прямой выгоды государству от развития угольной промышленности России за двадцать лет реструктуризация оказала косвенное положительное влияние на развитие и других отраслей экономики. Угольными компаниями и холдингами, в составе которых есть угольные производства, в последние годы были реализованы значительные инфраструктурные проекты, прежде всего по строительству ж/д путей и портовых терминалов. Например, угольные компании участвовали своим капиталом в создании портовых угольных терминалов Усть-Луга, Восточный, Ванино, а холдинг «Мечел» вложил в строительство ж/д ветки Улак-Эльга к Эльгинскому месторождению 70 млрд. рублей.

В настоящее время на различной стадии подготовки ведутся работы по строительству новых крупных перевалочных угольных терминалов с участием как угольных компаний, так и крупных инвестиционных структур: на севере - угольный порт «Лавна» на западном берегу Кольского залива, на юге - порт «Тамань» на берегу Черного моря, на востоке - угольные терминалы в бухте Мучка (угольные компании «Мечел», ТЭПК, «Колмар»), в бухте Петровского в порту Восточный (УППК «Север», группа «Сумма»), порт в бухте Суходол (ХК «СДС-Уголь»), угольный терминал «Вера» на мысе Открытый. Также получают развитие порты острова Сахалин.

Структурная перестройка отдельных отраслей, как показал пример реструктуризации угольной промышленности, будет способствовать их развитию в долгосрочном периоде, позволит снизить сырьевую ориентацию экономики России. Для реализации подобных задач требуется комплексное рассмотрение промышленного потенциала страны и выделение первоочередных секторов промышленности для реформирования, прежде всего, отраслей, имеющих большое значение для обеспечения национальной экономической безопасности и устойчивого экономического развития страны, обладающих потенциалом формирования значимой доли мирового рынка в условиях международной конкуренции. Структурная перестройка отдельных отраслей промышленности в соответствии с требованиями современных рынков позволит получить значительный экономический эффект уже в среднесрочном периоде.

Положительный опыт реформирования угольной промышленности РФ показывает, что структурная перестройка наряду с приватизацией и повышением заинтересованности частных инвесторов в ее результатах формирует эффективную корпоративную модель функционирования вертикали управления: выгодно предприятию - выгодно региону - выгодно бизнесу - выгодно экономике страны. Это в значительной степени нивелирует противоречие между трудом и капиталом и экономически сближает собствен-

ников и трудящихся. Особенно активно это реализуется в Кузбассе, где администрация Кемеровской области обеспечивает функцию регулятора социально-экономического развития угольных территорий области.

За последние годы угольная промышленность развивалась и существенным образом изменилась. Растут инвестиции в обновление основных фондов, продолжается создание новых добывающих и обогащательных мощностей. И это на фоне того, что угольщики наравне с другими отраслями реального сектора испытывают влияние известных негативных факторов. В мире, как известно, наблюдается падение цен на уголь, обостряется конкуренция, принимается целый ряд решений по климатической линии, которые влияют на угольную отрасль, замедляются темпы промышленного производства, что влияет на внутренний спрос, энергетический баланс постепенно перераспределяется в пользу целого ряда более дешёвых видов топлива и находится под воздействием иных факторов: В 2015 году предприятиями отрасли добыто свыше 370 млн. т угля – это на 4% больше, чем в 2014 году. Почти половина общего объёма поставок, то есть порядка 155 млн. т, ушла на экспорт.

Продолжительность и глубина современного кризиса в российской экономике, во многом спровоцированного внешними факторами, в основном обусловлена зависимостью от конъюнктуры на мировых сырьевых рынках.

Как и во многих старопромышленных регионах России, проблема «угольной иглы» для Кузбасского региона сформировалась под воздействием расширения внешнеторгового сотрудничества преимущественно предприятий угледобычи, что вызвало глубокую неравномерность отраслевого развития.

Стремление использовать естественные абсолютные преимущества в сфере международной торговли стало причиной значительного роста инвестиций в угольную отрасль. Россия в целом занимает второе место по запасам угля в мире после США - около 18% всех мировых запасов [1].

Тем не менее, общий вклад России в мировую добычу угля, несмотря на существенные запасы, составил в 2015 г. всего 4,5% (6 место в мире). Для того, чтобы увеличить данный показатель, необходимо способствовать росту добычи «черного золота» на региональном уровне. В свою очередь, главной проблемой регионов является хроническая нехватка финансовых ресурсов для осуществления модернизации. Губернатор Кемеровской области А. Г. Тулеев отметил, что объем инвестиций в угольную промышленность в 2015 г. вырос по сравнению с 2014 г. на 3,5% и составил 44,7 млрд. руб. И все же, этого недостаточно для полной реализации потенциала угольной промышленности Кузбасса. При этом мощным фактором сдерживания развития отрасли является постепенное снижение внутреннего спроса на уголь, т.к. на его замену приходят новые энергетические ресурсы, например, газ. В частности, по этой причине в 2014 г. поставки энергетического угля из Кузбасса на электростанции России сократились на 22%, за 2015 г. – ещё на 20% [2, 3].

Инвестиции в топливно-энергетическом комплексе в 2016 году вырастут на 15%, до 3,6 трлн. рублей. Несмотря на низкие цены и проблемы с привлечением внешнего финансирования, объем инвестиций в целом в топливно-энергетический комплекс в этом году ожидается примерно 3 трлн. 600 млрд. рубле и прирост составит порядка 15%. Отмечается прирост в нефтяной и в газовой отраслях. В газовой отрасли один только проект «Ямал СПГ» прирастил инвестиции более, чем в 400 млрд. рублей в 2016 году [1].

Список литературы

1. ТЭК России 2014 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5451.pdf>
2. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, 2015 год [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/enterprises/investment/1c2a0c804b19c50bab5debc2b11c90e
3. http://www.ngv.ru/analytics/investitsii_v_tek_v_2016_godu_vyrastut_na_15_do_3_6_trln_rublej_novak/
4. <http://minenergo.gov.ru/>

УДК 336.747.5:004

КОЛОМИЕЦ АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Научный руководитель - **ПИВОВАРОВА МАРИНА**

АЛЕКСАНДРОВНА, д.э.н., профессор, профессор

Россия, г. Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Электронная почта: Anastasiakolomiets25@mail.ru

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассматриваются различные аспекты электронных денег. Выделены характеристики электронных денег и их разновидностей. Раскрыты достоинства и недостатки электронной наличности и перспективы ее развития.

Прогресс в информационных технологиях способствовал появлению современных платежных систем, которые позволяют осуществлять банковские платежи, не выходя за пределы дома, расплачиваться в магазине пластиковой картой, приобретать товары через Интернет. С развитием современных электронных систем связано и возникновение «электронных» или «цифровых денег».

Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платёжных инструментов. Поэтому отсутствует единое определение электронных денег, которое однозначно определило бы их экономическую и правовую сущность. Как правило, понятие «электронные деньги» используется для характеристики безналичных

расчетов между продавцами и покупателями, банками и их клиентами, осуществляемых посредством компьютерной сети и систем связи с применением средств кодирования информации и её автоматической обработки.

Электронные деньги обязательно фиксируются и хранятся на электронном носителе; выпускаются эмитентом при получении от тех или иных лиц денежных средств в объёме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость; используются как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

В настоящее время различают два вида электронных денег: на базе смарт-карт и на базе сетей. Внутри каждого вида выделяют:

✓ анонимные (неперсонифицированные) системы, в которых разрешено проводить операции без идентификации пользователя, и не анонимные (персонифицированные) системы, которые требуют обязательной идентификации пользователя;

✓ фиатные и нефитатные деньги.

Электронные фиатные¹ деньги выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного государства. Их эмиссия, обращение и погашение происходит по правилам национального законодательства².

Электронные нефитатные деньги являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Их эмиссия, обращение и погашение происходят по правилам негосударственных платежных систем. Степень контроля и регулирования государственными органами таких платежных систем в разных странах различаются. Нередко негосударственные платежные системы привязывают свои электронные нефитатные деньги к курсам мировых валют. Государство никак не обеспечивает надежность и реальную ценность таких стоимостных единиц³.

Для распространения электронных денег необходимо решить вопрос эмитента, т.е. определить перечень организаций, которые имеют право осуществлять в стране эмиссию электронных денег. Он затрагивает как фиатные, так и нефитатные электронные деньги. Законодательство ЕС предоставило право эмиссии электронных денег новому классу кредитных учреждений – Институтам электронных денег (*ELMI*). В некоторых странах (например, в Индии, Мексике, Нигерии, на Украине, в Сингапуре и на Тайване) эмиссия электронных денег может осуществляться только банками. В Гонконге эмитенты электронных денег должны получить лицензию депозитной компании. В России эмитентами электронных денег могут

¹ Фиатные (от лат. *Fiat* - декрет, указание, «да будет так») деньги, кредитные деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, из которого они изготовлены или находящегося в хранилище банка (т.е. необеспеченные деньги).

² Фиатными электронными деньгами на базе смарт-карт являются VisaCash, MasterCard, Mondex, Proton, CLIP, Гонконгская карточная система «Октопус», Голландская система Chipknip и др.

³ Нефиатными электронными деньгами на базе сетей являются WebMoney, Яндекс.Деньги, RBKMoney, PayPal, Rapida, Wirex, E-Gold, Bitcoin, DeltaKey, EasyPay, QIWI, OKPAY, Единый кошелек, Деньги@Mail.Ru и др.

быть только кредитные организации – банки или НКО (некоммерческие организации), имеющие лицензии на осуществление деятельности в качестве оператора электронных денег и денежных переводов без открытия банковского счета.

Электронные деньги имеют свои преимущества и недостатки. Они удобны при осуществлении многочисленных платежей на небольшую сумму, например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, расчетах в интернете и т.д. Сам процесс платежа осуществляется быстро, без очередей. Момент платежа фиксируется электронными системами, поэтому воздействие человеческого фактора снижается. При платеже через фискализированное эквайринговое устройство⁴ торговцу невозможно скрыть средства от налогообложения.

Идеальная качественная однородность электронных денег является основой их абсолютной делимости и интегрированности, поэтому при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче. Для них характерна высокая портативность: величина суммы не связана с габаритными или весовыми характеристиками денег, как в случае с наличными деньгами. Так как отсутствует необходимость чеканки монет или печатания банкнот, стоимость эмиссии электронных денег невелика. Отсутствует и необходимость физического пересчитывания денег. Эта функция переносится на инструмент хранения или платежный инструмент. Безопасность электронных денег обеспечивается криптографическими и электронными средствами, поэтому они защищены от хищения, подделки, изменения номинала и т.п.

К недостаткам электронных денег следует отнести отсутствие устоявшегося правового регулирования. Многие государства ещё не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам. Электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения. Отсутствует узнаваемость денег: без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить сумму, валюту и т.д. Средства криптографической защиты системы электронных денег только разрабатываются и тестируются. Они не имеют длительной истории успешной эксплуатации. К сожалению, заинтересованные лица могут попытаться отследить персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы. Также возможно хищение электронных денег посредством инновационных методов.

Электронная платежная система – это система расчетов между финансовыми организациями, бизнес-организациями и Интернет-пользователями при покупке-продаже товаров и за различные услуги через Интернет. Они делятся на два типа.

⁴ Фискализированное эквайринговое устройство представляет собой терминал по осуществлению платежей с помощью банковских карт.

Первый тип – дебетовые системы (они работают с электронными чеками и цифровой наличностью)⁵. В нашей стране для проведения расчетов между участниками таких систем используются электронные денежные обязательства, выпущенные различными российскими банками. Однако, несмотря на возможность проводить мгновенные и защищенные платежи, количество магазинов, принимающих такие платежи, невелико. Второй тип представлен кредитными системами, которые работают на базе стандартных кредитных карт⁶.

В России электронные деньги делятся на категории: персонифицированные электронные средства, неперсонифицированные электронные средства и корпоративные электронные средства. Персонифицированные и неперсонифицированные кошельки могут быть исключительно у частных лиц, корпоративные – исключительно у юридических лиц и частных предпринимателей. Между кошельками частных лиц разрешены внутренние платежи, так же, как и разрешены платежи на корпоративные кошельки. С корпоративных кошельков разрешено платить только частным лицам, платежи с корпоративных кошельков одним юридическим лицам на корпоративные кошельки других юридических лиц запрещены.

Развитие электронных денег и электронных платежных систем неотделимо от развития всемирной сети, интеграции новых пользователей и расширения возможностей электронной коммерции. По экспертным оценкам, в 2016 году объем платежей по картам в мире составит 23,2 трлн долларов США и впервые в истории превысит общую сумму наличных покупок (22,6 трлн долларов США). С 2002 года темпы роста наличных платежей понижаются, а активность использования банковских карт и электронных платежей растет [2].

В России в первом полугодии 2016 года банки выпустили почти 249 млн платежных карт, что на 6,5% превышает показатели аналогичного периода 2015 года. По данным ЦБ, в течение первой половины 2016 года с использованием карт на территории РФ и за ее пределами было совершено в общей сложности 8,2 млрд операций на 23,4 трлн рублей [2].

Традиционные наличные деньги остаются главным средством платежа в классических магазинах лишь для малой части покупателей. Большинство покупок в онлайн-магазинах совершается при помощи банковских карт и денежных почтовых переводов. Вполне возможно, что с течением времени, электронные деньги станут одной из главных разновидностей форм денег.

Список литературы

1. Электронные деньги. URL: <http://economylit.online/>.
2. В 2016 году объем платежей по картам в мире впервые опередит покупки за наличные [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.interfax.ru/>.

⁵ Например WebMoney Transfer, Rapida, E-Port, Кредит-Пилот, FakturaPAY, CyberCheck, Paycash.

⁶ Например Assist, подсистем CyberPOS системы компании CyberPlat. Для оплаты покупки в интернет-магазине через данные системы нужно быть владельцем кредитной карты VISA, EuroCard/MasterCard, Diners Club, JCB, American Express или иметь клиентский лицевой счет у крупного интернет-провайдера.

3. Баринов А. Как платить будем? Платежные системы интернета [Электронный ресурс] / А. Баринов, М. Казенов // Tops business integrator: Сетевой журнал. – Режим доступа: <http://www.topsbi.ru/?artID=146>.

4. Алипова А. Кредитные карточки: Лекция [Электронный ресурс] // Mylektsii.ru. - Режим доступа: <http://mylektsii.ru/9-72645.html>.

5. Хмаладзе Д.З. Электронные платежные системы [Электронный ресурс] // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep15-09/1579-a>.

УДК658.562

КОРОЛЁВ АНАТОЛИЙ ТИМОФЕЕВИЧ

Россия, Набережные Челны, инженер по качеству
e-mail - a.korolev2014@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

Рассмотрены особенности управления качеством инжиниринговых услуг, обозначены проблемы в инжиниринговых компаниях, предложены рекомендации для совершенствования управления качеством инжиниринговых услуг на предприятиях.

Ключевые слова: инжиниринг, инжиниринговая услуга, рынок инжиниринговых услуг.

Актуальность темы исследования обусловлена ростом значимости инжиниринговых услуг в российской экономике. «Современный быстро меняющийся мир — мир инновационных технологий, совершенствования качества жизни человека и человечества во всех сферах общественных отношений. Одним из передовых технологических направлений общественного развития выступает инжиниринг. По прогнозам экономистов, к 2020 году оборот инжиниринговых услуг превысит триллион долларов»[2, с.36].

Рынок инжиниринговых услуг России является сравнительно новым по отношению к рынкам в области инжиниринга многих других стран, таких как США, Япония, Франция, Германия и др. Можно предположить, что он обладает рядом отличительных черт, связанных как с особенностями экономической обстановки России, так и с недавним появлением инжиниринга как отдельной отрасли в России[7, с.87].

По мнению исследователей [5, 6, 9, 10, 11], управление качеством услуг наиболее эффективно при создании систем менеджмента качества.

Инжиниринговая услуга, будучи комплексной, особенно нуждается в четких организационно-экономических формах оформления[4, с.107].

Опыт развития инжиниринга в мире позволяет перенести на российскую почву все лучшее, созданное в этой области с учетом типологических особенностей отечественной экономики[4, с.109].

Освещение тенденций в становлении рынка инжиниринговых услуг и обращение к проблемам развития инжинирингового рынка являются осно-

вой научного поиска решений и реализации конкретных мероприятия по повышению эффективности инжиниринговой деятельности в рыночных условиях[12, с.103].

В ГОСТ Р 15.011-96 даётся следующее определение инжиниринга: «Инжиниринг: выполнение различных инженерных работ, оказание консультационных услуг на коммерческой основе»[1].

Управление качеством инжиниринговых услуг - это создание такой системы менеджмента качества, которая направлена на обеспечение необходимого уровня качества с учётом требований и пожеланий клиента.

Рудыка В.И. и Криванич М.В. отмечают, что "большая часть рынка знаний приходится на инжиниринговые услуги, которые представляют собой готовые к материализации научно-технические знания в виде ноу-хау, проектов и технологий. Инжиниринг может рассматриваться в двух аспектах – как элемент системы экономики, а также отрасль обеспечения материального сектора экономики. Эти два аспекта органично связаны цепью последовательного влияния структурных элементов экономики на другие элементы. Именно эта детерминированность связей структурных элементов экономики определяет место и роль инжиниринга в мировой и национальных экономиках. В условиях глобализации роль инжиниринга в международной торговле быстро возрастает. Масштабы экспорта инжиниринговых услуг обуславливают избыточное предложение и, как следствие, жесткую конкуренцию на международном рынке"[8, с. 47].

Роль высшего руководства в применении современных методов менеджмента и инжиниринга качества заключается:

- 1) в обеспечении разработки, внедрения и поддержания в рабочем состоянии результативной и эффективной СМК (ИСМ) с использованием для этого методов менеджмента и инжиниринга;
- 2) в принятии решений по мерам улучшения СМК (ИСМ) с использованием методов менеджмента и инжиниринга;
- 3) в принятии решений по выбору оптимальных методов менеджмента и инжиниринга;
- 4) в обеспечении необходимыми ресурсами при внедрении методов менеджмента и инжиниринга качества[12, с.39].

При управлении качеством услуг в инжиниринговых компаниях можно выделить следующие недостатки:

- не актуализирована система менеджмента качества на соответствие требованиям действующих стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 или ГОСТ Р ИСО 9001-2015;
- отсутствуют критерии оценки качества услуг со стороны потребителя;
- не прописаны ключевые компетенции персонала в зависимости от занимаемой должности в СТП "Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации персонала";

- недостаточное информирование клиента об эксплуатации и сервисном обслуживании оборудования;
- недостаточное методическое сопровождение заказчиков услуг;
- нет сбора мнений клиентов о качестве услуг;
- несоответствие некоторых знаний персонала с используемыми технологиями и оборудованием;
- отсутствует взаимосвязь между проделанной работой, качеством и оплатой труда персонала;
- недостаточная подготовка молодых специалистов, пришедших в компанию в течение последнего года;
- недостаточная обеспеченность современным инструментом и оборудованием.

По результатам исследования предлагаются следующие рекомендации для совершенствования управления качеством инжиниринговых услуг на предприятиях:

1. Разработать критерии оценки качества инжиниринговых услуг с точки зрения потребителя.
2. Организовать работу по сбору мнений от клиентов о качестве инжиниринговых услуг: разработать формы анкеты, вопросник для телефонных опросов клиентов.
3. Разработать и разместить опросники по оценке качества инжиниринговых услуг на сайтах компаний.
4. Обеспечить информационное и методическое сопровождение взаимодействий между компанией и заказчиками.
5. Развитие системы внешнего и внутреннего контроля качества предоставляемых услуг.
6. Формирование внутренних стандартов, учитывающих порядок оказания инжиниринговых услуг и оценку их качества.

Список литературы

1. ГОСТ Р 15.011-96: Система разработки и постановки продукции на производство. Патентные исследования. Содержание и порядок проведения. - Москва: Госстандарт России. - 23с.
2. Головкин, Р.Б., Соколова, А.В. Юридический инжиниринг: сущность и соотношение с юридической техникой// Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. - 2016. - № 2 (34). - С. 36-42.
3. Гущина, А.А. Современные проблемы инжиниринговых энергетических предприятий//Российское предпринимательство. - 2012. - № 9. - С. 98-103.
4. Зорин, М.В. Развитие инжиниринга в строительстве на основе логистической поддержки//Российское предпринимательство. - 2012. - № 22 (220). - С. 105-110.
5. Маратканова, Э.М. Проблемы и перспективы рынка пластиковых окон в России и Республике Татарстан/ / Э.М. Маратканова. // Сборник материалов Международной (заочной) научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты» (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности)» 10 октября 2014г. – в 3-х частях. – Ч. 2./ отв. Ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 174 с. – С. 127-130.

6. Маратканова Э.М. Компетентность персонала современной организации/В сборнике: Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность: Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции. под редакцией Кузьминой В.М.. 2015. - С. 77-81.

7. Попов, Е.А., Коршенко, И.Ф. Анализ рынка инжиниринговых услуг России/В сборнике: "Развитие современной науки : теоретические и прикладные аспекты" - сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Под общей редакцией Т.М. Сигитова. Пермь, 2016. - С. 87-90.

8. Рудыка, В.И., Криванич, М.В. Стратегия повышения конкурентоспособности проектных решений института «ГИПРОКОКС» на мировом рынке инжиниринговых услуг // Проблемы экономики (Харьков). - 2009. - № 3. - С. 46-52.

9. Тимиров, В.К., Фролова, И.И. Совершенствование качества услуг по монтажу и наладке охранного оборудования // В сборнике: "Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование" - сборник научных трудов Международной молодежной научно-практической конференции. Ответственный редактор Павлов Е.В., 2014. - С. 513-517.

10. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

11. Фролова, И. И. Оценка удовлетворенности потребителей качеством услуг газоснабжения // Инновации, качество и сервис в технике и технологиях : Сборник научных трудов 5-ой Международной научно-практической конференции / Ответственный редактор: Горохов А. А. – Курск : Университетская книга, 2015. – С. 319-322.

12. Шеханов, Ю.Ф. Роль высшего руководства при внедрении методов менеджмента и инжиниринга качества в ИСМ предприятий//Методы менеджмента качества. - 2013. - № 10. - С. 36-39.

УДК 330.322.5

КРАСИЛОВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Научный руководитель **РЯБОВА МАРИНА СЕРГЕЕВНА**, канд. пед. наук
г.Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет
skrasilov@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Осуществляемая в настоящее время инвестиционная деятельность основывается на экономических обоснованиях, методических рекомендациях, разработанных в докризисный период. В статье изложены концептуальные положения, обосновывающие необходимость изменения сложившихся подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий в период кризиса, а также указана необходимость проведения корректировки экономического обоснования инвестиций с учетом сложившихся экономических условий.

В условиях развивающегося мирового кризиса поддержание и развитие производства является важнейшей задачей предприятия. В системе обос-

печения эффективного развития разработка и внедрение предприятием инвестиционных проектов играет определяющую роль.

Актуальность данной статьи состоит в том, что в настоящее время в условиях падения рынка особенно важным становится экономическое обоснование инвестиций, так как инвестиционные решения принимаются с особой тщательностью. В целях минимизации инвестиционных рисков необходима многосторонняя качественная оценка эффективности инвестиций.

Цель данной статьи – анализ концептуальных принципов экономического обоснования инвестиционных проектов на промышленных предприятиях с учетом кризисных явлений в экономической ситуации.

Инвестиции предприятия – это вложение капитала, денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, а также имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

В целом, осуществление инвестиций является необходимым условием решения большого спектра стратегических и текущих задач развития и обеспечения эффективной деятельности предприятия. Основным объектом финансового управления реальными инвестициями – инвестиционный проект.

Понятие «инвестиционный проект» имеет многоаспектное содержание и может быть определено как документально оформленное проявление инвестиционной инициативы хозяйствующего субъекта, предусматривающее вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, направленной на реализацию детерминированных во времени определенных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных результатов [2].

Разработанный реальный инвестиционный проект в нормальных (а не чрезвычайных) экономических условиях позволяет собственникам, менеджерам предприятия и сторонним инвесторам всесторонне оценить целесообразность его реализации и ожидаемую эффективность. В условиях развивающегося мирового кризиса проблема прогнозирования становится наиболее острой, важно в процессе управления учитывать влияние инвестиционных рисков на доходность и финансовую устойчивость предприятия в целом. Грамотное решение дает возможность увеличить ежегодные размеры прибыли, а неудачное решение приводит к падению прибыли, убыткам, а также уменьшению рыночной оценки капитала, возможно, и банкротству.

При отборе одного инвестиционного проекта в условиях ограниченного финансирования необходимы досконально построенные прогнозы, отражающие емкость рынка, товарооборот, показатель финансового состояния, результативность деятельности, доходность, вероятности рисков. Наиболее

эффективными в этой ситуации становятся краткосрочные инвестиционные проекты с минимальными рисками.

По таким инвестиционным проектам, как замена основных средств с целью поддержания деятельности (замена физически изношенного оборудования) или с целью снижения издержек производства, дополнительное приобретение основных средств для расширения деятельности, неодоходные вложения в очистные сооружения, экологические установки, строительство офисов и представительств, жилья и другие отдача будет проявляться в снижении затрат, увеличении инвестиционных возможностей, экономии на привлечении специалистов [3].

Существует множество вариантов реализации инвестиционных проектов, что создает многообразие вариантов оценки и их эффективности.

Проведение полной оценки эффективности инвестиционных проектов гарантируется за счет использования показателей в комплексе с учетом современных специфических особенностей реализации инвестиционных проектов: модернизация, технологическое обновление производства, повышение качества выпускаемой продукции и производительности труда, снижение трудоемкости и затрат, внедрение инноваций [3].

Инструменты такой комплексной оценки определяются различными влияниями исходных показателей и рисками непрогнозируемых завершений инвестиционных проектов и представляют собой: индикаторы эффективности по направлениям оценки, индикаторы приемлемости для инвесторов, используемых исходный показатель и интегральный индикатор эффективности инвестиционных проектов. Заметим, что неприемлемость текущих результатов оценки должна оказывать влияние на уровень требований инвестора к учитываемым показателям на любом этапе [4].

С позиций оценки реализуемости проекта и его эффективности следует исследовать динамику показателей проекта (NPV, IRR, DPP) в течение всего жизненного цикла [5].

Для успешной реализации инвестиционных проектов необходимо проводить корректировку с учетом сложившихся экономических условий, базирующуюся на анализе следующих факторов:

- 1) сокращение спроса и падение цен на будущую продукцию;
- 2) падение прибыли, которую ранее предполагалось направить на инвестиционные цели;
- 3) резкое удорожание кредитного ресурса, проблемы банковской сферы;
- 4) снижение цен на ресурсы, складывающиеся на рынке в условиях кризиса.

Следует обратить внимание при оценке эффективности инвестиционных проектов в постоянно изменяющихся условиях кризиса на то, что нормативные акты, «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» от 21 июня 1999 г. ориентированы на их применение в нормальных, а не кризисных экономических условиях [6].

Также в условиях кризиса существенно усложняется и расширяется сфера анализа в условиях неопределенности и сокращения сроков разработки проектов, а стандартных решений становится недостаточно.

Итак, исследуя основополагающие методологические принципы экономического обоснования инвестиционных проектов на промышленных предприятиях в условиях мирового экономического кризиса, необходимо выделить наиболее важные из них:

учет влияния инвестиционных рисков на доходность и финансовую устойчивость предприятия в целом;

корректировка с учетом меняющихся экономических условий и учет показателей проекта (NPV, IRR, DPP) в динамике в течение всего жизненного цикла;

определение эффекта посредством сопоставления предстоящих интегральных результатов и минимальных затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал или иных показателей в краткосрочный период.

Описанные методологические принципы оценки эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий в период кризиса ориентируют инвестора на анализ ситуаций, которые при стабильном развитии экономики и нормальном функционировании финансовых потоков обычно не возникали.

Список литературы

1. Дарьина Ю.И., Агафонова М.С. Механизмы и анализ привлекательности инвестиции в экономику России // Международный студенческий вестник. – 2014. - №1. – С.10.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2010. – 768 с.
3. Агафонова М.С., Агафонов П.В. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве // Современные наукоемкие технологии. – 2013. - №10-1. – С. 130.
4. Баркалов С.А., Половинкин И.С. Структурные сдвиги и энтропийные характеристики в распределении инвестиций // Системы управления и информационные технологии. - 2005. - Т. 22. - № 5. - С. 53-57.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2002. — 888 с.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, испр. и доп.) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477) – Сост.: В.В.Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2000. – 421 стр.

УДК 657.3

**КРЮЧКОВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА
НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА**Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
им. И. Т. Трубилина
aleksandra0311@yandex.ru**СОСТАВЛЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ
В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Учетная политика предприятия выступает важнейшим инструментом управления системой ведения учета и составления финансовой (бухгалтерской) отчетности. В данной статье рассмотрен порядок составления учетной политики согласно МСФО.

В международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) IAS 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» учетная политика рассматривается как совокупность конкретных принципов, методов и процедур, а также правил и норм, поставленных организацией для подготовки и представления финансовой отчетности [2]. Данный стандарт охватывает следующие вопросы:

- выбор учетной политики или ее изменение;
- изменения в расчетных бухгалтерских оценках;
- исправление ошибок, которые допущены в предшествующих отчетных периодах.

Помимо вышесказанного МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» определяет правила отражения в финансовой отчетности событий, вызванных изменением учетной политики, учетных оценок и исправлением допущенных ошибок.

Стандарт не устанавливает какого-то конкретного жесткого шаблона учетной политики, а приводит всего лишь базовый перечень разделов, которые необходимо будет включить организации в составляемую учетную политику, а именно:

1. Показать состав итоговой отчетности, избранный организацией. Здесь также необходимо раскрыть основополагающие подходы к формированию указанных итоговых отчетов.

2. Если структура бизнеса содержит ответвления и включает в себя несколько родственных компаний, то необходимо прописать его структуру. Также желательно отразить сведения об объединениях бизнеса, если они имеют место быть и раскрыть информацию об инвестициях, которые предприятие осуществляет в другие компании.

3. Валюту, используемую организацией для расчетов необходимо зафиксировать.

4. Охарактеризовать систему финансовых инструментов, присущих организации.

5. Отразить состав нематериальных активов и прописать положения, которые касаются обособленного отражения в составе нематериальных активов деловой репутации бизнеса.

6. Предоставить информацию об исследованиях и разработках, которыми занимается предприятие.

7. Описать основные средства организации.

8. Отразить механизмы ведения учета по аренде.

9. Раскрыть информацию о материально-производственных запасах.

10. Показать классификацию имеющейся дебиторской задолженности у организации.

Предприятию, которое приняло решение составлять учетную политику в соответствии с МСФО очень важно не упустить из виду следующий аспект – это профессиональное суждение бухгалтера. В соответствии с МСФО IAS 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», требования и предписания отдельных стандартов МСФО не являются четко императивными (как это сложилось в российской практике), а всего лишь определяют рамки, в которых должен действовать бухгалтер. Опорой действий бухгалтера при выборе конкретных методов и моделей учета (которые подлежат закреплению в учетной политике) выступает свое профессиональное суждение.

Учетная политика, составленная согласно МСФО, прежде всего, должна удовлетворять нормам последовательности, уместности, надежности, честного и справедливого представления финансово-хозяйственных результатов деятельности предприятия, а также в ней должно быть раскрыто экономическое содержание событий, а не только их юридическая форма. Также при ведении учета важно соблюдать такие принципы, как нейтральность, осмотрительность и полнота [1; 3].

При выборе организацией учетной политики ориентиром должны выступать, прежде всего, соответствующие международные стандарты финансовой отчетности. Так как при использовании различных активов необходимо будет в целях определения порядка их отражения в финансовой (бухгалтерской) отчетности обращаться к соответствующим стандартам.

МСФО IAS 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» содержит три возможных способа отражения изменений в учетной политике:

- 1) ретроспективный;
- 2) перспективный;
- 3) текущий.

Ретроспективный подход отличается от других тем, что включает в себя корректировку всех входящих сальдо за предыдущие отчетные периоды по каждому отдельному компоненту капитала, а также сводных показателей за предыдущие отчетные периоды. Таким образом, отчетные данные должны быть представлены так, как если бы новая учетная политика применялась всегда.

Перспективный подход означает, что нет никакой необходимости в пересчете предыдущих финансовых отчетов, и не стоит пересчитывать суммарный эффект от изменений в учетной политике в отчете о прибылях и убытках и совокупном доходе за текущий период. Важно помнить, что изменение учетной политики оказывает существенное влияние только на финансовую отчетность текущего или будущего отчетных периодов.

Текущий подход можно охарактеризовать наличием корректировок суммарного эффекта от изменений в учетной политике.

Учетную политику необходимо выбирать и применять так, чтобы вся финансовая отчетность соответствовала во всех существенных аспектах требованиям каждого применимого к предприятию МСФО [4].

Важно, чтобы сравнительная информация раскрывалась в отношении предшествующего периода для всей числовой информации в финансовой отчетности, за исключением тех случаев, которые специально указаны в МСФО. В финансовой отчетности нужно по каждой статье и по каждому показателю отражать числовые данные в сопоставимом виде за отчетный и предшествующий ему аналогичный период. Стандарт не запрещает приводить сравнительные данные более чем за один предшествующий период. Это могут быть, например, данные за несколько предшествующих периодов [5].

На сегодняшний день используется три основания для внесения изменений в последовательность содержания финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия:

- изменения в сфере фактов хозяйственной жизни, масштабные приобретения или выбытия имущества в отчетном периоде, а также изменения в политике, которая связана с привлечением заемных средств;
- заключение на основании исследований о возможности лучшего, усовершенствованного и всестороннего представления необходимой информации о финансово-хозяйственных результатах деятельности предприятия;
- существенные изменения, предписываемые вновь вводимыми МСФО.

В зависимости от направления деятельности предприятия, разрабатывая согласно МСФО учетную политику, можно предусмотреть в ней следующие виды стоимости:

- 1) стандартная рыночная стоимость (то есть это та стоимость, за которую фактически произошла сделка);
- 2) чистая цена покупки (это стандартная стоимость, увеличенная на сопутствующие сделке расходы покупателя);
- 3) чистая цена продажи (то есть рыночная цена сделки за минусом сопутствующих затрат продавца);
- 4) справедливая стоимость.

При переходе предприятия на МСФО важным шагом является грамотное составление учетной политики. От того, насколько правильно продумана система учета в организации, будут зависеть итоговые показатели финансовой (бухгалтерской) отчетности. Если на предприятии сначала

учет осуществлялся по российским стандартам, а затем произошла трансформация полученных данных в международный формат, то крайне необходимо четко определить границы принципов отражения в отчетности активов и обязательств по правилам обеих систем [6].

Самой главной целью составления финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия в соответствии с учетной политикой по МСФО, прежде всего, выступает предоставление пользователям надежной и достоверной информации о финансовом состоянии организации, финансово-хозяйственных результатах ее деятельности, а также сведения об изменении финансового состояния для широкого круга пользователей.

Список литературы

1. Елина, К. В., Кузнецова Н. В. Перспективы применения МСФО в Российской Федерации / в сборнике: Инновационные исследования: Проблемы внедрения результатов направления развития. Сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 40-43.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25 ноября 2011 г. (ред. от 26 августа 2015 г.) – М.: Экономика, 2016. – 23 с.
3. Каретина, Л. В. Ведение бухгалтерского учета по международным стандартам финансовой отчетности: учебное пособие / Л. В. Каретина – Электрон. текстовые данные. – М.: Юстицинформ, 2015. – 127 с.
4. Небавская, Т. В. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО / Т. В. Небавская // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира. – 2015. – 233 с.
5. Хахонова, Н.Н. Актуальные проблемы реформирования российского бухгалтерского учета : учеб. для студентов / Н.Н. Хохлова – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 89 с.
6. Ярушкина, Е.А. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Е. А. Ярушкина – Электрон. текстовые данные. – Краснодар: Южный институт менеджмента, 2015. – 73 с.

УДК 657.3

**КРЮЧКОВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА
НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА**Россия, г. Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
им. И. Т. Трубилина
aleksandra0311@yandex.ru**КЛАССИФИКАЦИЯ И РЕКЛАССИФИКАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ
И СТАТЕЙ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ**

В данной статье рассматриваются примеры классификации и реклассификации элементов и статей отчета о финансовом положении; подробно изложены различные обстоятельства, приводящие к возникновению реклассификации активов, обязательств и капитала.

При составлении отчета о финансовом положении организациям необходимо давать подробное разделение представленных статей и элементов. Например, важно отражать следующую информацию:

- информация по различным видам основных средств (это могут быть, например, здания, оборудование, объекты финансовой аренды, незавершенное строительство);
- информация по различным видам запасов (например, товары, производственные запасы, материалы, незавершенное производство и готовая продукция);
- информация о дебиторской задолженности предприятия в разрезе имеющейся задолженности покупателей и заказчиков, а также задолженности связанных сторон, авансов.

Также подразделяются капитал и капитальные резервы на такие группы, как оплаченный капитал, эмиссионный доход, капитальные резервы.

В отчет о финансовом положении организация должна включить следующую информацию о капитале:

- отразить количество тех акций, которые были разрешены к выпуску;
- показать количество уже выпущенных и оплаченных акций;
- показать количество неоплаченных акций;
- указать номинальную стоимость акции;
- предоставить свертку количества акций в обращении, как на начало, так и на конец периода;
- по классам акций, а также по распределению дивидендов и возврату капитала необходимо раскрыть имеющиеся права, привилегии и ограничения;
- показать акции, которые принадлежат самой организации или ее дочерним или ассоциированным подразделениям;
- раскрыть необходимую информацию о резервах по потенциальным акциям, которые подлежат выпуску по опционам и договорам продажи акций;

– для каждого капитального резерва в составе капитала необходимо предоставить описание его характера и его назначение.

Такие активы, как запасы и некоторые виды кредиторской задолженности, даже если они не могут быть обращены в денежные средства в течение операционного цикла (это период, в течение которого осуществляется процесс приобретения товаров, выпуск продукции и их обмен на денежные средства или их эквиваленты) всегда признаются краткосрочными. В качестве распространенного примера можно рассмотреть задолженность по заработной плате. Даже если срок погашения данной задолженности превышает операционный цикл, она все равно считается краткосрочной [1].

Основываясь на характере своих операций, любая организация должна решить, стоит ли ей представлять краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как обособленную классификацию в самом отчете о финансовом положении. Стоит уделить внимание тому, что актив должен классифицироваться как краткосрочный, когда:

- организация предполагает реализовать данный актив или держит его для продажи или использования в нормальных условиях операционного цикла;
- данный актив предназначен, прежде всего, для коммерческих целей или предполагается его реализация в течение двенадцати месяцев с отчетной даты;
- если данный актив выражен в виде денежных средств или их эквивалентов, которые не имеют ограничений на их использование.

Все остальные активы, не перечисленные выше должны классифицироваться как долгосрочные.

Обязательство необходимо классифицировать как краткосрочное, если:

- погашение данного обязательства предполагается в нормальных условиях операционного цикла предприятия;
- данное обязательство подлежит погашению в течение двенадцати месяцев с отчетной даты.

Все прочие обязательства необходимо классифицировать как долгосрочные.

Если организация в отчете о финансовом положении не представляет краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как отдельную классификацию, то ей необходимо тогда представлять активы и обязательства в порядке их ликвидности.

Также если имеются в отчетном периоде операции, связанные с реклассификацией статей активов, обязательств и капитала, то организации обязаны раскрывать сумму, реклассифицированную из состава одной категории в состав другой категории, а также сроки и причину такой реклассификации.

Под реклассификацией представляется изменение первоначальной классификации элементов отчетности (активов, обязательств, капитала, доходов, расходов). Данная учетная процедура в МСФО (IAS) 1 «Пред-

ставление финансовой отчетности» звучит как реклассификация статьи финансовой отчетности, изменения классификации статей в финансовой отчетности (п. 40А, 41 МСФО (IAS) 1) [3].

Таким образом, в результате реклассификационных записей статьи отчета о финансовом положении могут детализироваться (например, существующая задолженность по платежам в бюджет должна подразделяться на обязательства по налогу на прибыль и обязательства по прочим налоговым платежам) или укрупняться.

С учетом вышесказанного, организации должны уделять должное внимание разработке плана счетов, который должен будет соответствовать требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). План счетов, применяемый на предприятии должен группировать учетную информацию так, чтобы обеспечить качественное составление отчетности по международным стандартам.

Например, в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства» в отчете о финансовом положении должна раскрываться информация о стоимости основных средств, которые передаются в залог [4]. Поэтому, желательно предусмотреть в плане счетов организации такие счета, как «Основные средства, переданные в залог» и «Амортизация основных средств, переданных в залог».

Реклассификация активов чаще всего возникает при выделении текущей части долгосрочной дебиторской задолженности предприятия, переводе специального оборудования в состав основных средств, выводе инвестиционной недвижимости и биологических активов из состава основных средств [4].

Реклассификация обязательств, прежде всего, возникает из-за выделения из долгосрочных обязательств, краткосрочной части.

Пример: в АО Агрофирма «Южная» 31.12.2015 был получен долгосрочный кредит сроком на 3 года на сумму 24 900 млн. руб. Сроки погашения данного кредита установлены следующие: 31.12.2016 – 8300 млн. руб., 31.12.2017 – 8300 млн. руб., 31.12.2018 – 8300 млн. руб.

При составлении бухгалтерского баланса за 2015 г. АО Агрофирма «Южная» должна отразить сумму 24 900 млн. руб. на конец года как остаток по счету 67 «Долгосрочные кредиты и займы» по статье «Заемные средства» в 4 разделе.

Составляя отчетность, АО Агрофирма «Южная» должна придерживаться требований, прописанных в стандарте МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». В данном стандарте сказано, что обязательство должно классифицироваться как краткосрочное, если оно подлежит погашению в течение двенадцати месяцев после отчетной даты.

Таким образом, при формировании отчетности за 2015 г. АО Агрофирма «Южная» должна отразить часть долгосрочного кредита в сумме 8300 млн. руб., в составе краткосрочных обязательств, а оставшуюся сумму в размере 16 600 млн. руб. отнести к долгосрочным обязательствам.

Для статей капитала примером реклассификации может послужить объединение таких статей, как резервы, созданные в соответствии с законодательством и учредительными документами, так как данное разделение не является существенным для целей МСФО [5].

Таким образом, можно сказать, что реклассификация отчета о финансовом положении является очень важной учетной процедурой, которая подразумевает, прежде всего, отражение стоимости актива (обязательства) в другой статье, а также включение актива (обязательства) в иную классификационную группу отчета. Данная процедура очень важна для любой организации, так как полностью изменяет в отчетности стоимостную оценку показателей, приводит к разделению и объединению показателей, а также приводит к образованию новых показателей.

Список литературы

1. Елина, К. В., Кузнецова Н. В. Состав и порядок представления финансовой отчетности, взаимосвязь показателей / в сборнике: Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции. Агенство международных исследований. Стерлитамак, 2016. С. 15-18.
2. Зарьянова, Т. В. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с МСФО / Т. В. Зарьянова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №2 – С. 32 – 45.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. (ред. от 26 августа 2015 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2016 г.) – М.: Экономика, 2016. – 32 с.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25 ноября 2011 г. (ред. от 26 августа 2015 г.) – М.: Экономика, 2016. – 68 с.
5. Степаненко, Е.И. Особенности формирования бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций при адаптации к МСФО : монография / Е. И. Степаненко. – М.: Палеотип, 2015. – 196 с.

УДК 657.1

КУДИНОВА АЛИНА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, г. Краснодар «Кубанский ГАУ имени И. Т. Трубилина»
kudinovakalashina@mail.ru

МЕТОДЫ СПИСАНИЯ МПЗ В ПРОИЗВОДСТВО

В статье рассмотрены способы оценки МПЗ при отпуске в производство, дается краткое описание, преимущества и недостатки каждого способа. Приведен пример, рассчитанный двумя способами: методом списания МПЗ по средней себестоимости и методом ФИФО.

На предприятиях часто возникают ситуации, когда одинаковые материалы приобретаются по разным ценам, у разных поставщиков, суммы расходов, включаемых в себестоимость МПЗ, также могут отличаться. Это приводит к тому, что фактическая себестоимость разных партий одинаковых

материалов может быть различной. Часто при списании материалов в производство невозможно точно определить, из какой именно партии эти материалы, особенно при большой номенклатуре материалов. Поэтому организация должна выбрать и закрепить в учетной политике метод списания МПЗ в производство. Пунктом 16 ПБУ 5/01 «Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» установлены следующие способы оценки МПЗ при отпуске в производство и ином выбытии: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по способу ФИФО (по себестоимости первых по времени приобретения материалов). [1]

Следует отметить, что в целях бухгалтерского учета организация может использовать различные методы списания для разных групп МПЗ. Метод списания материалов по себестоимости каждой единицы, удобен для применения в случаях, когда организация использует в производстве небольшую номенклатуру материалов и можно легко отследить, из какой именно партии списаны материалы, причем цены на них остаются достаточно стабильными в течение длительного периода. В этом случае учет ведется по каждой партии материалов отдельно, и списываются материалы именно по тем ценам, по которым они приняты к учету. Кроме того, этот метод должен применяться для оценки следующих видов МПЗ: материалов, которые используются в особом порядке – драгоценных металлов, драгоценных камней, радиоактивных веществ и других подобных материалов; запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга. При использовании такого метода компания получает точную стоимость имущества, что чрезвычайно важно для управленческого учета.

Метод списания МПЗ по средней себестоимости заключается в следующем: по каждому виду материалов средняя себестоимость единицы определяется как частное от деления общей себестоимости этих материалов (сумма стоимости материалов на начало месяца и поступивших в течение месяца) на количество этих материалов (сумма остатка на начало месяца и поступивших в течение месяца). Стоимость материалов, списанных в производство, определяется умножением их количества на среднюю себестоимость. Стоимость остатка на конец месяца определяется умножением количества материала на остатке на среднюю себестоимость. Таким образом, средняя себестоимость единицы материалов может изменяться от месяца к месяцу. Сальдо по счетам учета МПЗ отражается по средней себестоимости. [2]

Приведем пример: на начало месяца в организации остаток сахара на 10 счете 430 кг, средняя себестоимость составляет 42 руб. за 1 кг. В течение месяца поступил сахар, 1-я партия: 200 кг по цене 44 руб. за 1 кг; 2-я партия: 160 кг по цене 46 руб. за 1 кг; 3-я партия: 180 по цене 45 руб. за 1 кг. В течение месяца списано в производство 670 кг сахара. Средняя себестоимость сахара составляет: $(430 \times 42,0 + 200 \times 44,0 + 160 \times 46,0 + 180 \times 45) : (430 + 200 + 160 + 180) = 43,63$ руб. за 1 кг. Стоимость списанного в

производство сахара составляет: $670 \times 43,63 = 29232$ руб. Остаток сахара на конец месяца: $(430 + 200 + 160 + 180) - 670 = 300$ кг, стоимостью: $300 \times 43,63 = 13089$ руб.

Данный метод оценки запасов незаменим для тех компаний, которые покупают товары, материалы или сырье по постоянно меняющимся ценам. Причем не важно, меняются они в большую или меньшую сторону. [3]

Рассмотрим метод ФИФО, который еще называют моделью конвейера. Он основан на допущении, что материалы списываются в производство в той последовательности, в которой они приобретены. Материалы из последующих партий не списываются, пока не израсходована предыдущая партия. При этом способе материалы, отпущенные в производство, оцениваются по фактической себестоимости материалов, первых по времени приобретения, а остаток материалов на конец месяца оценивается по себестоимости последних по времени приобретения. Списание материалов по методу ФИФО становится очень трудоемким, если в течение месяца закупки материалов производятся достаточно часто. [4]

Рассчитаем списание материалов по методу ФИФО на примере предыдущей задачи: на начало месяца в организации остаток сахара составляет 430 кг, учетная стоимость 42 руб. за 1 кг. В течение месяца поступил сахар, 1-я партия: 200 кг по цене 44 руб. за 1 кг; 2-я партия: 160 кг по цене 46 руб. за 1 кг; 3-я партия: 180 кг по цене 45 руб. за 1 кг. В течение месяца, списано в производство 670 кг сахара. Первым этапом списывается остаток сахара на 10 счете на начало месяца - 430 кг на сумму 18060 руб. Затем сахар списывается в последовательности его приобретения: первая партия 200 кг, стоимостью 8800 руб. и 40 кг из второй партии на сумму 1840 руб. Стоимость списанного в производство сахара составляет: $18060 + 8800 + 1840 = 28700$ руб. Остаток сахара на конец месяца: $(430 + 200 + 160 + 180) - 670 = 300$ кг, 120 кг по цене 46 руб. за 1 кг, на сумму 5520 руб. и 3-я партия 180 кг по цене 45 руб. за 1 кг, на сумму 8100 руб.

Метод ФИФО позволяет определить более точную стоимость МПЗ по сравнению с предыдущим. Для учета запасов достаточно также распределить их на группы. [5]

Таким образом, расчёты показали, что применение метода списания МПЗ по средней себестоимости позволяет сократить налогооблагаемую прибыль организации, путем включения большей стоимости материалов в состав расходов текущего периода.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (ред. от 16.05.2016)
2. Бюджетирование в системе планирования организации. Степаненко А.В., Кудина Е.В. В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО ставропольский государственный аграрный университет. 2016. С. 112-115.

3. Учет материально-производственных запасов в производственной деятельности. Леонова А.С., Кудинова Е.В. В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 168-172.

4. Система формирования бюджета затрат организации. Новикова А.В., Кудинова Е.В. Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2016. № 7 (51). С. 75-79.

5. Инвентаризация материально-производственных запасов. Небавская Т.В., Маслова А.В. В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности Материалы II Международной студенческой научной конференции. 2015. С. 38-42.

УДК 657.3

КУЗЬМИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА, студент

Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет

(e-mail: dnoalb@gmail.com)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

В статье рассматриваются подходы по реформатированию российской отчетности в формат МСФО-отчетности, отмечены их преимущества и недостатки, приводятся основные проблемы компаний при переходе на международные стандарты и пути их решения.

Применение стандартов МСФО в Российских компаниях началось в первой половине 1990-х годов. Либерализация экономики, развитие внешних торговых связей, появление в результате приватизации государственной собственности новых акционерных обществ, ориентированных на экспорте продукции, привело к необходимости использовать единый, понятный для зарубежных контрагентов стандарт отчетности, которым уже являлись стандарты МСФО.

Международные стандарты финансовой отчетности – глобальный финансовый инструмент учета и ведения коммерческих дел с целью прозрачности и сопоставимости бухгалтерской информации в странах по всему миру. Стандарты МСФО особенно важны для компаний, ведущих деятельность в нескольких странах, так как заменяют национальные стандарты бухгалтерского учёта и отчётности. МСФО – свод правил, которые понятны, сопоставимы, прозрачны в международном масштабе.

Ценность унификации быстро сделала МФСО привлекательными во всем мире. МСФО были выпущены между 1973 и 2001 Комиссией по International Accounting Standards Committee (IASC). В настоящее время для коммерческих организаций все большую привлекательность вызывают стандарты International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities, как упрощенный вариант МСФО.

В России на данный момент множество предприятий, в первую очередь крупный бизнес, ощутило преимущества перехода на стандарты МФСО. Основная выгода от МФСО - возможность привлечения заемного капитала от широкого круга инвесторов. Применение международных стандартов отчетности акционерными обществами позволяет акционерам получить более высокую прозрачность финансовой отчетности, размещаемой в открытых источниках. Унификация отчетности благодаря стандартам МФСО позволяет вкладчикам банков оценить кредитную организацию до размещения вклада и отслеживать ее финансовое состояние во время действия договора размещения денежных средств.

РСБУ постепенно сближаются со стандартами МФСО. Однако на современном этапе по-прежнему существуют принципиальные отличия между этими стандартами. Учитывая различия между МФСО и правилами российской системы учета, для перехода МСФО используются разные подходы к организации процесса внедрения МФСО. Наиболее известные и распространенные: параллельный учет; трансформация бухгалтерской отчетности; трансляция данных из других видов учета.

Параллельный учет – заключается в ведении двух баз данных: по РСБУ и МФСО. Такой учет ведется в специализированной программе, при занесении операций проводки попадают как в базу российского учета, так и базу МФСО. Учитывая, что не все факты хозяйственной деятельности можно автоматически разнести по базам в виду различий принципов учетов МСФО и РСБУ при занесении операций требуется ручная корректировка. Внедрение параллельного учета требует много времени, в течение которого приходится составлять отчетность по МФСО путем трансформации, также параллельный учет - самый дорогостоящий метод, так как требует создания параллельной службы бухгалтерского учета и параллельной обработки первичной информации. Однако параллельный учет более точен, оперативен, применяется в многопрофильных предприятиях с большой номенклатурой продукции и услуг.

Трансформация бухгалтерской отчетности – самый распространенный подход, представляет собой процесс подготовки отчетов по МСФО на заданную дату путем внесения корректировок в статьи отчетности по РСБУ для приведения их в соответствие с требованиями международных стандартов. Трансформация не требует обязательного наличия специального программного обеспечения, может проводиться с использованием электронных таблиц, в том числе MS Excel – что является важным преимуществом. Данный подход по своей сути – перегруппировка учетных данных фирмы в другой бухгалтерский стандарт. Процесс трансформации представляет собой корректировку данных предшествующих отчетных периодов. В отчетность, сформированную в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета, вносятся изменения для приведения ее в соответствие с международными стандартами. Трансформация бухгалтерской отчетности менее затратная

относительно предыдущего метода, однако требует разработки методологии и регламента трансформации отчетности, а также правил выполнения корректирующих проводок. Единого алгоритма трансформации отчетности не существует, поэтому каждая компания вырабатывает индивидуальный метод трансформации.

Трансляция данных из других видов учета. При данном подходе для применения МСФО компании необходимо разработать и поддерживать учетную политику направленную на соответствие стандартам МСФО.

Несмотря на существование трех подходов по организации перехода на международные стандарты ведения отчетности компании при внедрении МСФО сталкиваются с рядом проблем. Основные из них:

1. Пробелы в данных – подготовка вступительного баланса по МФСО требует сбора информации и выполнения расчетов, не являющихся необходимыми при РСБУ. Учитывая эту особенность компании необходимо планировать переход на МФСО и выявлять различия между МФСО и РСБУ для обеспечения своевременного сбора и проверки необходимой информации.

2. Выбор учетной политики. Стандарты МФСО позволяют компаниям выбирать учетную политику из нескольких вариантов. Однако этот выбор будет правильным только при наличии профессионалов, ориентирующихся как в РСБУ так и в МСФО.

3. Наличие профессиональных кадров. С этой проблемой сталкивается большинство организаций при внедрении международных стандартов. Российские стандарты требовали от бухгалтера выполнять только законы и инструкции, не требуя от бухгалтера самовыражения и наличия собственного мнения об отражении в отчетности фактов хозяйственной деятельности. В результате в российской практике отсутствует важнейший принцип МФСО о субъективности суждения бухгалтера. В тоже время этот принцип является основополагающим международных стандартов. При составлении отчетности МСФО устанавливают общий принцип формирования ее финансовых показателей, не заменяя стандарты, которые регулируют отдельные разделы в финансовой отчетности. МСФО не могут ответить на все возникающие случаи в деловой практике. Для решения именно таких вопросов и применяется принцип субъективного суждения бухгалтера.

Переход на международные стандарты отчетности не отделим от реформирования российской системы учета. Переход на МСФО нуждается в мерах государственной поддержки, которые должны включать:

- создание механизма поддержки МФСО как для организаций, собирающихся переходить на них, так и для уже применяющих МФСО;
- внедрение эффективной системы контроля предприятий и организаций, составляющих отчетность по МФСО;
- создание единой программы по обучению МФСО, бухгалтеров, работников налоговых служб, аудиторов.

Ряд компаний формируют и публично размещают отчетность по стандартам МФСО более 10 лет (таблица 1).

При переходе на МСФО публичные компании используют метод параллельного учета, так как только он позволяет отражать в учете по МСФО каждую хозяйственную операцию.

Применение МСФО необходимо для компаний, рассчитывающих привлечь внешнее финансирование, выходящих на международный рынок.

Таблица 1 - Первый период МСФО-отчетности российских компаний

Компания	Первый период публичного размещения отчетности по МФСО
ОАО «Северсталь»	1997 г.
ОАО «ГМК Норильский Никель»	2001 г.
ОАО «Аэрофлот»	2002 г.
ОАО «РЖД»	2003 г.
ОАО «АвтоВаз»	2003 г.
ОАО «ГАЗ»	2005 г.
Группа «Еврохим»	2006 г.

При этом важно правильно выбрать стратегию перехода, определиться с подходом интеграции РСБУ и МФСО в зависимости от размеров предприятия, номенклатуры продукции, возможностей по приобретению и администрированию специализированного программного обеспечения. Стоит уделить особое внимание подготовке персонала, ведь МСФО требуют иных, отличных от РСБУ навыков при формировании отчетности.

Сближение российской учетной системы с мировыми стандартами станет важным шагом для повышения прозрачности предоставляемой информации инвесторам, повысит конкурентоспособность российских организаций на международном рынке.

Список литературы

1. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193-197.
2. Небавская Т.В., Фионова А.В. Отчет о совокупном доходе организации в формате МСФО // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост. Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет. 2016. С. 91-95.
3. Тодорачко М.Ф., Небавская Т.В. Составление отчета о финансовом положении организации в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 279-282.
4. Фионова Я.Е., Небавская Т.В. Внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 292-295.

УДК 657.3

КУЗЬМИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА, студентРоссия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
e-mail: dnoalb@gmail.com**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО (IAS) 1 «ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ» И ПБУ 4/99 «БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»**

Статья посвящена рассмотрению основных различий в принципах МСФО (IAS) 1 и ПБУ 4/99. Проанализированы подходы российских и международных стандартов финансовой отчетности в отношении составления и предоставления финансовой отчетности компании.

В МСФО основными стандартами, регулирующими состав показателей отчетности, которые должны быть раскрыты непосредственно в отчетности и требования к порядку их раскрытия, являются МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». В РСБУ требования к регламенту формирования бухгалтерских отчетов, составу их форм и процедуре формирования отчетных показателей закреплены в статье 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Сравним полный перечень форм финансовой отчетности применительно к основным требованиям федерального законодательства РФ и к условиям, предъявляемым международными стандартами.

Таблица 1 - Состав финансовой отчетности по МСФО и РСБУ

МСФО	РСБУ
Отчет о финансовом положении	Бухгалтерский баланс
Отчет о прибыли или убытке и совокупном доходе	Отчет о финансовых результатах
Отчет об изменениях капитала	Отчет об изменениях капитала
Отчет о движении денежных средств	Отчет о движении денежных средств
	Приложение к бухгалтерскому балансу
	Отчет о целевом использовании денежных средств
Учетная политика и примечания	Пояснительная записка
	Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, если она подлежит обязательному аудиту

В таблице 1 состав отчетности по РСБУ приведен в соответствии с нормативными актами Министерства финансов РФ. Необходимо отметить

различие в терминологии стандартов: международные стандарты - это стандарты финансовой отчетности, в то время как в российских стандартах бухгалтерского учета отчетность называется бухгалтерской. Следуя логике федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, отчет об изменениях капитала и отчет о движениях денежных средств являются приложениями к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В то время как в рамках МСФО данный отчет рассматривается самостоятельная форма, необходимая определенному кругу пользователей финансовой информации.

В российской практике при формировании отчетности центральное место отводится бухгалтерскому балансу. Составленный по МСФО отчет о прибылях и убытках по своей структуре более аналитичный и содержательный, чем аналогичный российский. В составе международной финансовой отчетности этот отчет занимает центральное место, и процесс его составления весьма трудоемок. Он хорошо раскрывает всю хозяйственную деятельность фирмы за отчетный период и служит источником показателей для финансового анализа.

Проводя параллель условий формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами и принципам отечественной практики, в качестве одного из расхождений можно огласить в пример, что международные стандарты устанавливают требования к составу и порядку описания информации в каждой из компонентных составляющих финансовой отчетности и подробно регламентируют порядок обозначения данной отчетности, в то время как РСБУ предусматривают «рекомендуемые формы» отчетности.

Сказанное истинно непосредственно для баланса, поскольку МСФО (IAS) 1 не включает в себя распоряжений ни по поводу формы отчета о финансовом положении (бухгалтерский баланс), ни в отношении конкретного списка необходимых для раскрытия в нем статей и их расположения относительно друг друга. МСФО (IAS) 1 определяет лишь перечень статей, различных по характеру или назначению, чтобы повлечь потребность их раздельного представления непосредственно в отчете о финансовом положении компании. Вывод о том, необходимо ли представлять дополнительные статьи отдельно, должен основываться на оценке ликвидности активов, их назначения в организации, а также стоимостной оценки, характера и распределения во времени обязательств.

МСФО (IAS) 1 предусматривает два основных метода определения активов и обязательств при их отражении в балансе. Первый подход предполагает описание активов и обязательств с их разделением на краткосрочные и долгосрочные. Второй - предусматривает классификацию активов и обязательств и их представление в отчете о финансовом положении в порядке их ликвидности, если данная группировка позволит донести до пользователей отчетности информацию, которая будет являться надежной и более показательной.

Использование первого метода определения статей отчета о финансовом положении согласно МСФО (IAS) 1 предусматривается для тех организаций, которые не занимаются поставкой товаров или услуг в рамках четко определенного операционного цикла (в частности, для финансовых организаций). Однако и при классификации активов и обязательств в порядке их ликвидности МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» обязывает компании по каждой статье раскрывать ту сумму, погашение или возмещение которой ожидается в течение периода, превышающего 12 месяцев.

В российских стандартах бухгалтерского учета и отчетности предусматривается обязанность организации по раскрытию в бухгалтерском балансе активов и обязательств с подразделением на долгосрочные и краткосрочные, классификации по степени их ликвидности нормативными документами РСБУ не предусмотрена.

Формулировка понятий «долгосрочные» и «краткосрочные» применительно к активам и обязательствам в отечественной практике описана крайне лаконично: «Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные».

При этом РСБУ выводят классификацию за рамки профессионального суждения бухгалтера, поскольку в тексте нормативных документов, определяющих составление отчетности, активы и обязательства преподнесены в соответствующей группировке. МСФО (IAS) 1 определяет порядок классификации активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные более подробно.

МСФО (IAS) 1 должен применяться при формировании всех форм отчетности общего назначения. В стандарте подчеркивается, что он не применяется в отношении сокращенной промежуточной отчетности, составляемой в течение отчетного года. Стандарт определяет назначение отчетности и применяется ко всем типам организаций и компаний (включая банки, страховые компании).

В то время как ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» применяется Министерством финансов РФ при установлении:

1. Типовых форм отчетности и инструкции по ее составлению;
2. Упрощенного способа составления отчетности для субъектов малого бизнеса и некоммерческих компаний;
3. Особенности компиляции сводной бухгалтерской отчетности;
4. Специфика подготовка отчетности в случаях реорганизации или ликвидации организации;
5. Принципы формирования отчетности страховыми организациями, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участ-

никами рынка ценных бумаг и иными организациями сферы финансового посредничества;

6. Порядка публикации бухгалтерской отчетности.

В российской практике большинство принципов раскрыто менее подробно, чем в МСФО. Структура принципов в российском законодательстве не соответствует МСФО (например, ограничение уместности и надежности сформулировано как требование).

Переход на международную практику учета существенно облегчит отношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению совместных проектов. Необходимо подчеркнуть, что приведение системы учета в соответствии с МСФО не является только российской проблемой; процесс гармонизации и стандартизации системы бухгалтерского учета носит глобальный характер.

Список литературы

1. Небавская Т.В. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО // В сборнике: Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира Сборник науч. статей III Международной научно-практической конференции. под редакцией: Бычковой Л.В., Кузьминой В.М. 2015. С. 113-117.
2. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193-197.
3. Тодорачко М.Ф., Небавская Т.В. Составление отчета о финансовом положении организации в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 279-282.
4. Небавская Т.В., Фионова А.В. отчет о совокупном доходе организации в формате МСФО // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост. Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет. 2016. С. 91-95.
5. Хантеева Ю.Д., Небавская Т.В. Промежуточная финансовая отчетность в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник науч. статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 296-299.

УДК 33

КУЗЬМИЧЕВА ВАЛЕНТИНА ВАСИЛЬЕВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.,
ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»,
г. Лениногорск
e-mail: K.valentina1989@yandex.ru

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В процессе осуществления деятельности предприятия вступает экономические отношения с поставщиками, покупателями, заказчиками субъектами, которые связаны с формированием, распределением и использованием наличных и безналичных денежных средств. Являясь абсолютно ликвидной категорией активов, денежных средств обеспечивающих предприятию наибольшую степень ликвидности, а значит и свободу выбора. Именно денежные средства составляют основную часть финансовых отношений хозяйствующих субъектов, обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности, а значит, и свободу выбора. Деятельность предприятия предполагают перевод денежных средств в различные активы (оборотные активы в форме производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товара для перепродажи), таким образом функционирующий капитал в процессе своего использования находится в постоянном достижении как в рамках деятельности отдельных субъектов хозяйствования, так и в экономике страны в целом, перетекая из одной формы в другую. Такое движение денежных средств представляет собой кругооборот.

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределения по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Денежный поток от текущей деятельности включает денежные выплаты поставщикам сырья и материалов; сторонним исполнителям отдельных видов работ и услуг, обеспечивающих текущую деятельность; заработную плату персоналу, занятому в производственном процессе и осуществляющему управление этим процессом; налоговые платежи в бюджеты всех уровней и страховые платежи во вне бюджетные фонды; уплаты процентов по привлеченным банковским кредитам и другие выплаты.

Денежный поток от инвестиционной деятельности характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реального и финансового инвестирования, продаж выбывающих основных средств и нематериальных активов, управлением долгосрочными финансовыми инструментами инвестиционного портфеля, и другие аналогичные

потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность предприятия.

Денежный поток от финансовой деятельности характеризует поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного и паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой платежей по финансовой аренде (лизингу), и некоторые другие денежные потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования деятельности предприятия.

Список литературы

1. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров и специалистов/под.ред. Е.Н. Гладковская .2012.-312 с.

УДК 33

ЛАТЫПОВ РАИС НАИЛЕВИЧ

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.,
г. Лениногорск, ЛФ КНИТУ-КАИ
Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева-КАИ
e-mail: freekteam28@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

В наши дни страна переживает неблагоприятную экономическую обстановку: переизбыток денег приводит к сильнейшему росту инфляции. Образуется дисбаланс между спросом на деньги и их предложением, а следовательно, антиинфляционные меры государства не дают нужных нам результатов, стабилизировать денежный оборот не удастся. Необходимо урегулировать общий объем денежной массы, ведь переизбыток провоцирует инфляцию, а уменьшение ведет к снижению устойчивости всей банковской системы. В то время когда, в России много денег, их свободного обращения нет. **Существует несколько основных причин**: недоработки финансовой инфраструктуры, в том числе и взаимосвязей между банками, отсутствие доверия банков и иных финансовых институтов друг к другу, чрезвычайно замедленный оборот денег. Чтобы решить проблему высокого предложения денежной массы, нужно в первую очередь развивать банковский сектор и организовывать систему платежей между отдельными кредитно-денежными учреждениями, а также обязательно требуется снизить часть налично-денежного оборота.

Итак, несмотря на то, что на протяжении многих лет в денежной политике России принимаются разнообразные решения, в стране продолжают наращивание денежной массы и спад, что приводит к изменениям масштаба цен в невероятные десятки тысяч раз. Поэтому процесс роста денежной массы в условиях максимального сокращения производства в РФ, будет длиться до тех пор, пока не создадут мощную конкурентную среду

либо не будет ограничен рост цен на товары производителей-монополистов. Обращаю внимание на то, что вынужденная потребность в кредитовании при сложившихся экономических ситуации только возрастает и искусственно создаваемый дефицит денег в экономике и рост процентных ставок сводят на отказ возможности развития промышленности не говоря уже о модернизации отраслей российской экономики, что является одним из основных условий преодоления нынешнего кризиса и выхода на новый этап развития.

Уменьшение кредита и сжатие денежной массы ведут к падению производства и сокращению инвестиций, поскольку введенные санкции дают шанс отечественному производству начать ускоренно развиваться самостоятельно и переходить от политики импортозамещения к реализации. Непосредственно от государства требуются лишь поддержка и софинансирование инвестиций для развития производства, его переоснастка и расширения; ведь сами производители уже готовы к такой работе, но за дефицитом средств вынуждены не рисковать выпавшим шансом. Другими словами, корпоративное кредитование в настоящее время находится в более тяжелом положении, и это положение продолжает ухудшаться, являясь отражением негативных процессов, происходящих в экономике страны. Состояние экономики зависит прежде всего от денежно-кредитной деятельности и центрального банка – основа денежно-кредитного регулирования - стремится с помощью своих инструментов взаимодействовать и усилено повлиять на успешное выполнение поставленных задач правительства. Важный фактор денежной политики должно упираться на совершенство банковской системы, оперативного и рационального использования инструментов Денежно-кредитная политика непременно может быть выдвинута к регулированию, устроенный на позитивной теоретической базе. Ведь, по моему мнению, денежно-кредитный механизм регулирования в нашей стране не результативен.

Это непременно объясняется множественностью центров утвержденных экономических решений (Министерство финансов, Центробанк, правительство). Имеет смысл переориентироваться на политику стимулирования экономического роста, т.е. сомкнуть финансирование на реальный сектор, закрыть пути утечки капиталов.

Список литературы

1. Ершов М. Актуальные проблемы российской кредитно-денежной политики /Российский экономический журнал, 2014. 3-10с.
2. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний: Эксперим. учебник для общ. учреждений с углубленным изуч. экономики.- М.: Фонд «За экономическую грамотность», 2008.- 624с.
3. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.-304с.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013г. / Деньги и Кредит.2013. 3-14с.

УДК 657.631.6

ЛЕБЕДЕВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА

Россия, г.Ростов-на-Дону, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

www.s.v.e.t.i.c@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА СТРАТЕГИИ ПРИ ОКАЗАНИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

В статье раскрывается информация о стратегиях организации, об аудите стратегии как составной части стратегического аудита. Раскрываются методы анализа стратегий аудитором.

В рамках развития экономики коммерческие организации разрабатывают свои стратегии, подразумевающие собой долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде.[1] Иными словами, стратегия представляет собой комплекс мероприятий и принципов, действуя в рамках которых, организация придет к достижению своей цели.

Существуют четыре основные стратегии развития организаций:

1) Стратегия ограниченного развития. Самая распространенная стратегия, цели развития устанавливаются на основе достигнутого и меняются в зависимости от обстоятельств. Это наиболее удобный и наименее рискованный план действий. К нему могут относиться стабильные производство и реализация без активных действий.

2) Стратегия роста. Применяется в динамично развивающихся отраслях с быстро изменяющейся технологией. Подразумевает ежегодное повышение общего уровня развития над предшествующим уровнем. Примером может служить усиление позиции на рынке посредством активных действий по продвижению товара, поиска новых рынков, роста объема продаж за счет организации производства.

3) Стратегия сокращения. Данная стратегия применяется предприятием реже всего, она подразумевает установление целей ниже уровня, достигнутого в предыдущих периодах. Она используется, когда показатели деятельности организации имеют тенденции к ухудшению. Примером может служить стратегия ликвидации, стратегия сбора урожая, нацеленная на получение максимального дохода в краткосрочной перспективе (например, распродажа).

4) Комбинированная стратегия. Разными способами сочетает в себе стратегии выше. Применяется, в основном, организациями, функционирующими в нескольких отраслях. Примером может являться одновременное активное продвижение одного товара и распродажа (ликвидация) другого.

Выполнение организацией стратегии гарантирует непрерывность деятельности организации — один из принципов проведения аудиторской проверки. [2] Так что при проведении аудита необходимо уделить внимание аудиту стратегии.

Стратегическим аудитом называют систематическую оценку текущего состояния стратегической ситуации экономики государства или фирмы.[3] Предметом аудита в этом случае могут быть различные стратегии, финансовая и иная политика, а также принятые или принимаемые стратегические решения. При проведении традиционной аудиторской проверки в большей степени применяется аудит стратегии.

Аудит стратегии является частью системы внутреннего аудита организации, включающий в себя анализ информации, позволяющий оценить объективность выработанной стратегии и результативность ее реализации. [4]

В ходе проведения стратегического аудита широко применяются аналитические процедуры, в частности, методы стратегического анализа. Не существует законодательно закреплённого метода проведения стратегического анализа. Выбор метода осуществляется в связи с нуждами менеджмента и собственников организации, а также в связи с профессиональным суждением аудитора. Существует множество методов проведения такого анализа, рассмотрим некоторые из них:[5]

1) SWOT-анализ. Комплексная процедура стратегического анализа, состоящая в оценке сил (strengths) и слабостей (weaknesses), определяемых потенциалом развития предприятия, а также внешних возможностей (opportunities) и угроз (threats).

2) SNW-анализ. В его основе лежит анализ внутренней среды организации, заключающийся в исследовании сильных(strengths), нейтральных (neutral) и слабых (weaknesses) сторон, не оценивая факторы внешней среды. Предназначен для углубленного изучения внутреннего состояния.

3) PEST-анализ. Метод, заключающийся в оценке, в основном, внешних деловых факторов, а именно политических (political), экономических (economical), социальных (social), а также технологических (technological).

Существует модификация данного анализа под названием TEMPLES-анализ, суть которого — анализ факторов на основе предварительной градации на следующие группы: технологическая(technological), экономическая (economical), маркетинговая (market), политическая (political), законодательная (law), экологическая (ecological) и социально-демографическая (social).

4) GAP-анализ. «Анализ стратегических разрывов». Метод, основанный на выявлении характера, величины и существенности разрывов между настоящим состоянием организации и желаемым, а также факторов, могущих повлиять на такие разрывы в ходе реализации стратегии. Его результаты позволяют разработать управленческие мероприятия по их предотвращению и на их основе добиваться целей стратегии.

Таким образом, аудитор, проводя необходимые процедуры, документально оформляет результаты проведенного стратегического анализа, оценивает стратегию организации, является ли она выполнимой и выполняемой, отражает ли реальные цели и направление деятельности. На основе полученных данных руководство организации имеет возможность трезво спланировать дальнейшую активность предприятия и определить существующее положение дел.

Список литературы

1. Стратегическое управление и планирование [Электронный ресурс] / <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm> — STPLAN.RU.
2. ФПСАД № 11 — Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица. Введено Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 N 405).
3. Богатая И.Н., Алексеева И.В.. Стратегический аудит. [Журнал] / Аудит и финансовый анализ, 6'2013.
4. Суздалева Н.Ю. Стратегический аудит: понятие и сущность. [Журнал] / Вектор науки Тольяттинского государственного университета, №4 (26), 2013.
5. Зенкина И.В. Методические основы и инструменты стратегического анализа деятельности организации [Журнал] / Аудит и финансовый анализ, 1'2013.

УДК 657.631.6

ЛЕБЕДЕВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА

Россия, г.Ростов-на-Дону, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
www.s.v.e.t.i.c@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА И МЕТОДИКА ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ

В статье раскрыто понятие социального аудита, приведены способы, направления и причины его проведения. Рассмотрены его этапы и последствия.

В рамках развития экономики всё возрастает роль человеческого фактора. Из-за влияния конкуренции положение предприятия определяется не столько прибылью, сколько его конкурентоспособность. А конкурентоспособность, в свою очередь, зависит от эффективности использования не только денежных и производственных ресурсов, но и от эффективности использования нематериальных активов, качества управления нефинансовыми рисками и ресурсами.

Из данной проблемы складывается необходимость в социальном аудите компании.

Социальный аудит представляет собой комплексный подход к измерению степени социальной ответственности, оценке стиля работы организации, её воздействия на общество в целом. Оценке, в первую очередь, подвергаются официальные и неформальные правила поведения, внутренние

мнения сотрудников, чтобы выявить основные тенденции, благоприятные для управления персоналом и развития человеческих ресурсов.

Социальный аудит следует отнести к услугам, сопутствующим аудиту, поскольку вкупе с финансовыми показателями человеческий фактор оказывает влияние на деятельность предприятия.

К социальному аудиту относятся следующие направления проверки:

- Анализ трудового потенциала, в том числе анализ профессионализма сотрудников, образования;
- Анализ мотивации сотрудников, в том числе содержание их труда, материальное и моральное стимулирование труда, их отношение к собственности;
- Анализ коллективной атмосферы, в том числе корпоративная культура, социальная защищенность работника.

Немаловажным является изучение психологического фона: от того, является он положительным или отрицательным, зависят энтузиазм, работоспособность, желание трудиться или, с другой стороны, враждебность, безразличие, замалчивание проблем.

В рамках данных направлений можно представить следующие этапы проведения социального аудита:

1. Предложение проведения социального аудита клиенту либо получение предложения о проведении такого аудита от клиента в рамках договора. На первом этапе осуществляется планирование аудита с включением в план всех целей и задач, исходящих от руководства и собственников.

2. Образование группы. На данном этапе формируется группа проверяющих, могущая включать в себя топ-менеджеров, руководителей отделов, а также представителей аудиторской организации.

3. Исследование корпоративной культуры предприятия. Аудитор оценивает горизонтальные отношения, вертикальные, а также общее настроение сотрудников. Выявляет больные места.

4. Аудитор разрабатывает методы устранения выявленных проблем, советы по стимулированию сотрудников, в случае если последние необходимы.

5. Аудитор составляет отчет о результатах проведения социального аудита со всеми обстоятельствами, ситуациями, советами, а также проблемами для руководства предприятия.

Проведение такой проверки позволяет сократить расходы, случающиеся в результате ошибок персонала из-за невнимательности, позволяет повысить мотивацию сотрудников в случае выполнения рекомендаций аудитора, поскольку мотивация — мощное оружие, помогающее повысить эффективность функционирования предприятия.

Также социальный аудит позволяет по возможности понизить текучесть кадров вследствие формирования доверительных отношений между коллегами, между сотрудниками и начальниками. Все эти факторы ведут к повышению конкурентоспособности предприятия, потому что только часть

стоимости предприятия отражается в стоимости средств и источников их возникновения — большую часть составляет репутация, имидж, ноу-хау и так далее.

Таким образом, социальный аудит отвечает за такую сторону деятельности предприятия, которую невозможно подсчитать, — человеческий фактор. Социальный аудит позволяет создать такую эффективную систему использования трудовых ресурсов вместе с индивидуальным подходом к работникам, ведущую к общему повышению благосостояния предприятия.

Список литературы

1. Социальный аудит и его применение. [Электронный ресурс] / Холд-Инвест-Аудит. <http://hi-audit.ru/publikatsii/3-stati/3-sotsialnyi-audit-i-ego-primeneniye/>, 2015;
2. Бельский Г. Аудит социальной ответственности. [Электронный ресурс] / Control union. <http://www.controlunion.ru/index.php/novosti/11-novosti/154-audit-sotsialnoj-otvetstvennosti-sotsialnyj-audit-audit-smeta>. 2014;
3. Базина А. С. Особенности социального аудита в России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXI междуна. студ. науч.-практ. конф. № 6(21).

УДК 657:631.162

ЛЕМЕЩЕНКО ИРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

Россия, г. Краснодар, Кубанский ГАУ
ira5326@yandex.ru

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассмотрены вопросы учета затрат, предложено использование метода «директ-костинг». Авторами предложен алгоритм формирования учета финансовых результатов сельскохозяйственной организации

Сельскохозяйственные организации относятся к одной из важных сфер экономики, обеспечивающей население продовольствием и рядом прочих непродовольственных товаров.

Исследование показало, что в отрасли до сих пор не сформировано четкое определение и состав доходов и расходов, момента их признания, классификации и в учёте [1].

Определение фактических, а не документальных финансовых результатов сельскохозяйственных организаций в зависимости от методических аспектов, совершенствование которых позволит максимально точно формировать финансовые результаты и своевременно отражать их в учете и отчетности [3].

Методика учета затрат и калькулирования себестоимости продукции растениеводства с применением нормативного метода позволяет оперативно получать и анализировать информацию об использовании производст-

венных ресурсов, контролировать себестоимость и принимать эффективные решения по ее снижению [2]. При организации учета затрат и калькулировании себестоимости сельскохозяйственной продукции целесообразно выбирать метод, учитывающий особенности отрасли, ассортимент производимой продукции, структуру организации и стратегию её развития.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что при производстве продукции растениеводства наиболее целесообразно применение системы «директ-костинг». Это позволит идентифицировать доходы и расходы с сегментами производства, адекватно оценить результаты деятельности структурных сегментов организации.

Возможна интеграция системы «директ-костинг» и нормативного учета. Для крупных производств рекомендуется выделение мест возникновения затрат, центров затрат и центров ответственности с целью их контроля.

Учет затрат на производство мебели по системе «директ-костинг» целесообразно вести по следующей методике.

Затраты первоначально аккумулируются на счетах 30 «Материальные затраты», 31 «Расходы на оплату труда», 32 «Социальные взносы», 33 «Амортизация основных средств», 34 «Прочие расходы», а затем распределяются на производственные (37 «Производственные затраты», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу») и периодические (38 «Общехозяйственные, управленческие и сбытовые расходы»). Счет 38 «Общие хозяйственные, управленческие и сбытовые расходы» ежемесячно закрывается и расходы списываются на счет 90 «Продажи».

Затраты, аккумулированные по дебету счета 37 «Производственные затраты» списываются в дебет счетов 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы». С кредита счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» списывается себестоимость мебельной продукции, выполненных услуг в дебет счета 37 «Производственные затраты».

Нормативная себестоимость реализованной продукции списывается в дебет счета 90 «Продажи» с кредита счета 37 «Производственные затраты».

Предложена схема формирования финансового результата (рисунок 1).

Рекомендуем ввести в план счетов бухгалтерского учета счет 92 «Прибыль (убыток) до налогообложения», что позволит достигнуть прозрачности при заполнении формы Отчета о прибылях и убытках.

В дебет счета 92 «Прибыль (убыток) до налогообложения» следует относить убыток от продаж, сальдо прочих расходов с кредита субсчетов 90-9 «Прибыль (убыток) от реализации» и 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

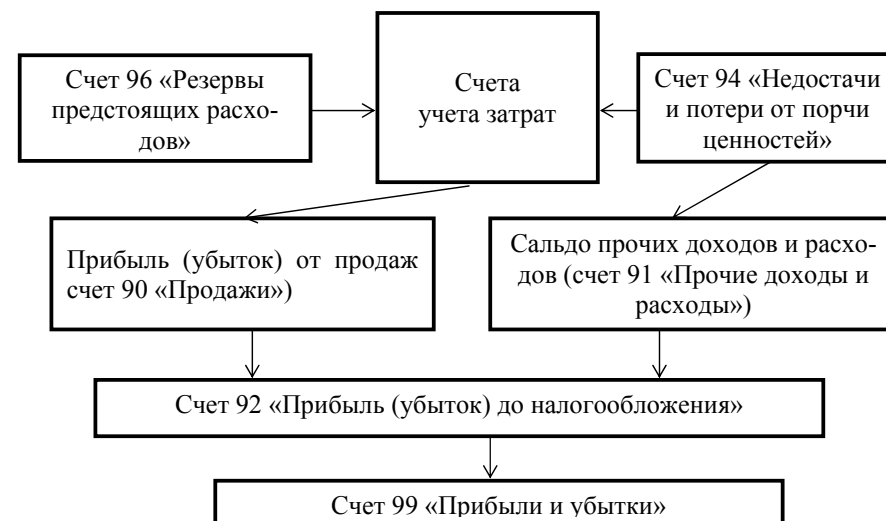


Рисунок 1 - Формирование финансового результата сельскохозяйственной организации

В кредит счета 92 рекомендуем относить прибыль от продаж и сальдо прочих доходов в корреспонденции с дебетом субсчетов 90-9 «Прибыль (убыток) от реализации» и 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» [2].

Разработана система субсчетов к счету 99 «Прибыли и убытки» с учетом отражения на отдельном счете прибыли до налогообложения: 99-1 «Прибыль (убыток) до налогообложения», 99-2 «Условный расход (доход) по налогу на прибыль», 99-3 «Постоянный налоговый актив или обязательство», 99-4 «Списание отложенных налоговых активов или обязательств», 99-5 «Налоговые санкции», 99-6 «Платежи по перерасчетам по налогу на прибыль».

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить пути совершенствования учета затрат в сельскохозяйственных организациях.

Список литературы

1. Дегальцева, Ж. В. Управление бизнес-процессами сельскохозяйственных организаций / Ж.В. Дегальцева, С. А. Шулепина // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кошаев. 2016. С. 605-607.
2. Ивашкина Е. Ю. Методы учета и анализа доходов и расходов в организациях по производству мебели: автор. диссер. ... канд. эконом. наук. - Москва, 2011. - 22 с.
3. Шулепина, С. А. Особенности формирования финансового результата в учете организаций АПК / С.А. Шулепина, А.А. Лукьяничик // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 1436-1450

УДК 336.719

**ЛЫТКИНА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА,
ПАСТУХОВА КРИСТИНА ИГОРЕВНА**Россия, Красноярск, Сибирский федеральный университет,
Институт экономики, управления и природопользования
lytkinanastasia@mail.ru, krispastukhova@mail.ru**ФОРМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ**

Данная статья посвящена вопросам дистанционного банковского обслуживания клиентов, ее тенденции и динамика. Рассмотрены возможности использования, положительные и отрицательные стороны сервисов интернет-банкинга и мобильного-банкинга для банка и для клиента.

В сложившихся современных экономических условиях коммерческим банкам требуется создавать качественно новые банковские продукты, совершенствовать и модернизировать старые, а также изменять существующие системы для повышения эффективности банковской деятельности. Инновации в банковской сфере, как и в любой другой экономической сфере, являются одним из двигателей прогресса, сутью экономического развития.

Дистанционный банковское обслуживание (ДБО) определяется как осуществление банковских операций и сделок для клиентов кредитных организаций с использованием телекоммуникационных систем [1]. Выделим в системе дистанционного банковского обслуживания две формы его представления: интернет-банкинг (он-лайн-банкинг) и мобильный-банкинг. Банк России определяет «интернет-банкинг», как способ дистанционного банковского обслуживания клиентов, осуществляемого кредитными организациями в сети Интернет (в том числе через WEB-сайт(ы)) в сети Интернет и включающего информационное и операционное взаимодействие с ними [2].

Интерес к интернет-банкингу связан с тем, что данный банковский продукт развил электронную коммерцию. При помощи данного сервиса можно выполнить следующие операции:

- сделать выписки по своим счетам, узнать о состоянии денежных средств на карте, получить информацию по вкладам;
- получить актуальную информацию по банковским продуктам;
- подать заявку на открытие или блокировку депозитов, банковских карт, получение кредитов и т.д.
- произвести внутренние переводы на счета банка либо на счета других банков;
- производить конвертацию денежных средств (обмен валют);

– создать шаблоны, по которым будут осуществляться регулярные переводы с максимальной быстротой и в заданное клиентом время (автоматические платежи).

Опции интернет-банкинга расширяются с каждым годом в зависимости от потребности клиентов в той или иной операции в режиме онлайн.

Интернет-банк — является одним из самых популярных сервисов, который используют пользователи интернета в России. Исследования показывают, что данный сервис востребован в большей степени у физических лиц, ведь он намного упрощает ежедневные сделки, а также очень удобен в своем использовании [3]. С его помощью около 76% пользователей производили хотя бы одну операцию платежа за месяц.

По данным рейтингового агентства «Эксперт-РА» число пользователей интернет-банкингом возрастает с каждым годом в среднем на 50% [4]. Согласно статистике Центрального Банка РФ, за I полугодие 2015 года объем платежных поручений, которые поступили в коммерческие банки через интернет, составил 0,8 трлн. для физических лиц (темп роста составил 6,38%) и 164,8 трлн. для юридических лиц (на 1% больше, чем за аналогичный период 2014г.) [3].

По результатам исследования, которое проводило агентство Markswebb Rank & Report в России 15,4 млн. человек используют интернет-банк, а 11,7 млн. человек (в среднем) совершают платежи через интернет-банк за месяц. При этом примерно 75% рынка интернет-банкинга принадлежит Сбербанку, его сервису «Сбербанк Онлайн» [5].

Современный мобильный-банкинг – это интернет-банкинг, но с разницей в том, что для его использования необходимо специальное приложение на телекоммуникационном устройстве (мобильном устройстве), а для интернет-банкинга достаточно интернет-браузера на портативном компьютере или ноутбуке. И в том и в другом случае требуется интернет-подключение, хотя некоторые специалисты пишут, что для мобильного-банкинга нужна телефонная связь и тогда СМС-банкинг будет являться частью мобильного, но на данный момент развития электронных систем его можно выделить в отдельную форму дистанционного банковского обслуживания – телефонный-банкинг или СМС-банкинг. Чаще интернет-банкинг позволяет совершить больше операций, чем мобильное приложение, которое в большей степени является информационным сервисом. Но также некоторые банки предоставляют возможность клиентам осуществлять платежи и денежные переводы с помощью мобильного приложения. В отличие от интернет-банка в мобильном банке некоторую информацию можно получить оффлайн.

Федеральная резервная система США определяет мобильный-банкинг как то, с помощью чего можно получить доступ к банку или к своему счету. Данная возможность реализуется на мобильном телефоне, когда пользователь заходит на веб-страницу банка через интернет-браузер, осуществ-

ляет операции через текстовые сообщения либо использует специальное приложение, загруженное на мобильное устройство.

Современный мобильный-банкинг развивается из телефонного-банкинга и возникает в 2010 году на базе операционной системы Apple (iOS), затем Google (Android) и Microsoft (Windows Mobile). Наибольшее свое распространение среди пользователей он получил в Южной Корее и КНР. К 2013 году в России 37 банков имели свое мобильное приложение, а к 2014 их стало уже 47.

Таблица 1 Преимущества и недостатки интернет-банкинга и мобильного-банкинга.

	Преимущества	Недостатки и риски
	Для клиента:	
Интернет-банкинг и мобильный – банкинг	1.Экономия времени, работа с банком удаленно. 2.Доступность – бесплатное либо недорогое подключение. 3.Недорогое обслуживание. 4.Низкая стоимость транзакций (небольшая комиссия). 5.Быстрый доступ к своим счетам и информации о банковских продуктах. 6.Разнообразие каналов доступа дистанционного обслуживания.	1.Возможны сбои в работе системы. 2.Мошенничество интернет – преступников. 3.Несовершенное законодательство. 4.Необходимы доступ к интернет-каналам и телекоммуникационные устройства. 5.Небезопасное хранение данных.
	Для банка:	
	1.Снижение издержек на содержание офисов и сотрудников. 2.Увеличение продаж банковских продуктов. 3.Повышение конкурентоспособности на рынке банковских услуг. 4.Улучшение качества, точности и увеличение скорости обслуживания клиента, предоставление оперативной информации клиенту. 5.Возможность обслуживать клиентов, не зависимо от их местоположения и от времени суток.	1.Несовершенное законодательство. 2.Проблема верной идентификации клиента, его аутентификации и авторизации. 3.Возможность некорректного обслуживания клиента из-за вредоносного программного обеспечения (компьютерного вируса).

Современный сервис мобильного-банкинга включает большой спектр услуг, в том числе:

- осуществление денежных переводов между своими счетами, на счета своего банка и другого банка;
- оплата различных услуг (например, жилищно-коммунальные услуги, услуги мобильного оператора и другие);

– просмотр информации о состоянии счета, его баланс, детализация информации о движении по счетам денежных средств, а также информация по кредитам и депозитам;

– возможность просмотра информации о курсе валют, о месте расположения банкоматов и т.д.

По данным агентства Marksw Webb Rank & Report 10,8 млн. человек пользуются мобильным банком в России, а СМС – банкингом 9,7 млн. человек. Лидирует на российском рынке Сбербанк и по количеству пользователей мобильным банком [5].

У сервисов дистанционного банковского обслуживания, интернет-банкинга и мобильного-банкинга, существуют свои преимущества и недостатки, общие для них обозначены в таблице 1 [6].

Таким образом, мы видим, что преимуществ у таких банковских услуг как интернет-банкинг и мобильный-банкинг значительно больше, чем недостатков и рисков.

Список литературы

1. «О Рекомендациях по информационному содержанию и организации web-сайтов кредитных организаций в сети Интернет» [Электронный ресурс]: Письмо Банка России от 03.02.2004 №16-Т // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46420/
2. «О Рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем Интернет-банкинга» [Электронный ресурс]: Письмо Банка России от 31.03.2008 №36-Т // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76122/
3. Статистика Центрального Банка РФ // [Электронный ресурс]: Платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации, по способам поступления – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet011.htm
4. Каргуесов А., Онухов А. Интернет-банкинг: борьба за пользователя. Статья. [Электронный ресурс]: – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/editions/struggle_for_users/
5. e-Finance User Index [Электронный ресурс]: Ежегодное исследование пользователей электронных финансовых и платежных сервисов в России // агентство Marksw Webb Rank & Report. – Режим доступа. – URL: <http://markswwebb.ru/e-finance/e-finance-user-index/>
6. Баранов А.М., Коротаева Н.В. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания// Социально-экономические явления и процессы (Журнал). – 2013. – № 5 (051). – С. 35-39.

УДК 658

МАСЛОВА А.С.филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске, Россия
e-mail: Nastyamaslova333@gmail.com**РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРИНЯТИИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

В статье рассматривается финансовый анализ как один из инструментов принятия управленческих решений с точки зрения различных решений с точки зрения различных групп пользователей информации: собственники, топ-менеджмент, акционеры, инвесторы, потребители, поставщики, стейкхолдеры.

В настоящее время, в условиях системного экономического кризиса актуальность финансового анализа только возрастает, так как очень важно понимать в каком финансовом состоянии находится организация, как ей «выжить» в данных условиях и, возможно, прийти к успеху. Все это возможно благодаря использованию финансовых документов, отчетов и, по результатам их анализа, принятию оптимальных управленческих решений.

На данный момент существует различное множество методов проведения финансового анализа, это обусловлено тем, что в условиях экономической неопределенности необходимо находить кардинально новые решения либо совершенствовать уже имеющиеся, для получения наиболее точных и актуальных результатов анализа. Основной целью всех методов финансового анализа является получение таких данных, используя которые топ-менеджмент сможет верно оценить текущее и будущее экономическое состояние организации, а также принимать стратегические решения.

Стоит отметить, что пользоваться каким-то одним методом «в чистом виде» не эффективно, так как любой метод проведения финансового анализа имеет свои достоинства и недостатки. В этом случае намного целесообразнее использовать комплексный подход, тем самым нейтрализуя недостатки одного метода, достоинствами другого.

Таким образом, финансовый анализ можно назвать инструментом принятия управленческих решений и одним из элементов управления деятельностью организации.

Характеристика финансового состояния организации, чаще всего, включает следующие виды анализа [1, с.166]:

- анализ доходности;
- анализ кредитоспособности;
- анализ использования капитала;
- анализ уровня самофинансирования;
- анализ вероятности банкротства.

Хорошее финансовое положение характеризуется эффективным использованием ресурсов, высокими коэффициентами финансовой устойчивости.

Плохое финансовое состояние ставит под угрозу существование организации и характеризует ее как неэффективно использующую имеющиеся средства, ресурсы и неготовую исполнять свои обязательства. Невозможность погашать свои обязательства за счет имеющихся активов, как правило, приводит к банкротству.

Финансовый анализ предприятия для принятия управленческих решений используют разные группы получателей информации. Основные группы этих пользователей и их интерес представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные пользователи финансовых отчетов

Группа пользователей		Цель анализа
Внутренние	Собственники	Поиск путей повышения доходности капитала, обеспечение стабильности положения организации; Снижение рисков банкротства
	Топ-менеджмент	Мониторинг финансового состояния для принятия управленческих решений
Внешние	Акционеры	Обеспечение прогрессивной дивидендной политики; Снижение рисков банкротства
	Инвесторы	Оценка финансового состояния предприятия; Минимизация рисков
	Потребители	Оценка надежности поставщика
	Поставщики	Снижение рисков невыплат за поставленную продукцию
	Другие стейкхолдеры	Обеспечение своевременного получения денежных средств

Отраслевая принадлежность организации, стоимость заемных средств и условия кредитования, масштабность инвестиций, оборачиваемость основных средств, рентабельность и др. – все это является основными факторами, влияющими на принятие управленческих решений.

Основные направления анализа [2] и принятия решений в сфере финансов представлены на рисунке 1.

В отношении структуры баланса, основным направлением для принятия управленческих решений является своевременное выявление и устранение диспропорций в структуре баланса. Нарушение пропорции в балансе может привести к недостаточной обеспеченности собственными оборотными средствами, что приведет к снижению уровня ликвидности. Также, следует следить за пропорциональным ростом отдельных элементов активов и пассивов, например, соотношение собственных и заемных источников. При принятии решения по управлению финансовой структуры капитала, менеджеру необходимо не забывать об интересах разных участников бизнеса. Так, например, кредиторы отдают больше предпочтения предприятиям с высокой долей собственного капитала, так как это снижает риск невозврата, а сами владельцы стараются в разумной степени наращивать долю заемных средств, с целью получения дополнительного дохода.

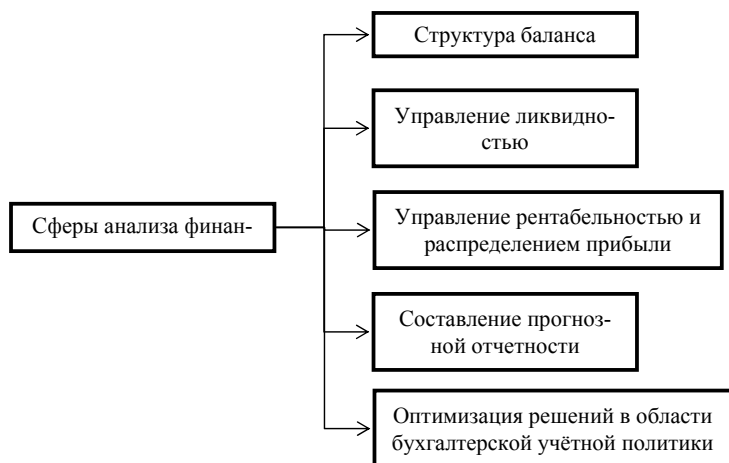


Рисунок 1 - Основные направления анализа и принятия управленческих решений в сфере финансов

В сфере управления ликвидностью объектом принятия решения выступают отдельные виды активов и их использование с целью повышения платежеспособности организации. Так, например, принимая решение в отношении материальных оборотных активов, следует руководствоваться следующей схемой:

- поддерживать достаточный уровень активов, участвующих в процессе производства (их недостаток может привести к «застою» основного вида деятельности);
- избавляться от неликвидных активов;
- реализовывать излишние, сверхнормативные активы (их реализация является основным резервом для повышения ликвидности, мобилизации дополнительных денежных средств, притока средств для погашения обязательств).

Распределение прибыли и управление рентабельностью является традиционным вопросом, для собственников, акционеров и стейхолдеров. Особенно остро этот вопрос стоит в убыточных предприятиях, так как необходимо выявить причины убыточности и разработать стратегию по ее ликвидации или минимизации. В этом случае абсолютно недопустимо превышение использования прибыли над ее полученной величиной.

Прогнозная отчетность является еще одним важным вопросом в управлении финансами. Практическая значимость прогнозных отчетов заключается в том, что анализ прогнозных показателей и их сопоставление с фактическими, помогает руководству сделать выводы о поставленных целях и задачах и дают возможность корректировки стратегии предприятия, направления ее развития, для получения наибольшего эффекта.

Возможную величину чистой прибыли как источника пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов дает получить прогноз доходов от основной и неосновной видов деятельности. Кассовые разрывы, их размеры и периоды появления, а также варианты их ликвидации прогнозируют на основе отчета о движении денежных средств. Прогноз бухгалтерского баланса позволяет оценить возможность равенства активов и пассивов.

От оптимизации решений в области бухгалтерской учетной политики зависит обоснование налоговой политики и разработка оптимальных налоговых схем в рамках действующего законодательства.

Следует отметить, что некорректное ведение бухгалтерского учета приводит к ошибкам в расчетах с контрагентами и др. и не позволяет получить достоверную информацию лицам, принимающим управленческие решения.

В заключение, необходимо обобщить, что в современных условиях наблюдается тенденция отделения финансового анализа от экономического.

Список литературы

1. Финансовый менеджмент и практика его реализации. – Учебное пособие / В.А. Епифанов, С.А. Масютин, В.Е. Васильева. – Под ред. Проф. В.А. Епифанова. – Смоленск: ФГУ «Смоленский ЦНТИ», 2007. – 212с.
2. Башкатова Ю.И., Яременская Т.А. Финансовый анализ как основа принятия управленческих решений // Молодой ученый. – 2014. - №6.2. – С. 8-10.

УДК 336

МЕЖЕКОВА КАРИНА ЮРЬЕВНА, РЕШЕТНИКОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
kmezhekova@mail.ru, reshalta@yandex.ru

РОССИЙСКИЙ МЕГАРЕГУЛЯТОР РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ

В статье рассмотрены подходы к регулированию финансовых рынков, названы причины и целесообразность возникновения мегарегулятора, определены преимущества и недостатки мегарегулирования.

Кризисные явления оказывают негативное влияние на финансовую систему страны. С одной стороны, «проверяет» на прочность хозяйствующих субъектов, ликвидируя, таким образом, неконкурентоспособных, слабых игроков. С другой стороны, может стать индикатором возникновения целого ряда системных проблем.

В настоящее время кризисы происходят все чаще. Так, проявлением кризиса 2014 года стало ускорение темпов роста инфляции, снижение ВВП страны, динамику снижения которого можно было наблюдать еще с конца 2012 года. Также неблагоприятным драйвером стало введение санкций против России и снижение цен на нефтепродукты. Следствием данных

проблем стало падение курса рубля, увеличение ключевой ставки Банка России. Все это требовало грамотных действий со стороны государства, в т.ч. в сфере регулирования финансовых рынков.

Система государственного регулирования - это важнейший фактор повышения конкурентоспособности его институтов. В настоящее время государственное регулирование на финансовом рынке осуществляет Центральный банк, став мегарегулятором в 2013 году.

Однако, нет единой точки зрения о том, что следует понимать под термином «мегарегулятор». А.В. Ромашкин считает, что это единый орган по регулированию финансово-кредитных отношений на рынке ценных бумаг, банковских услуг, страхования [1, с. 24-25]. Таким образом, автор акцентирует внимание на регулирование финансового рынка одним органом.

В.В. Мадрон полагает, что мегарегулятор – это модель объединенного или интегрированного надзора за финансовым сектором, главный тип институциональной структуры финансового регулирования, в компетенцию которого входят рынок ценных бумаг, банковский сектор и страхование [2, с. 87]. Мегарегулятор, в таком случае, образуется с помощью интеграции и объединения нескольких институтов.

Ж. Г. Голодова включает в понятие интегрированного мегарегулятора сам мегарегулятор, отвечающий за все аспекты регулирования и надзора по всей финансовой системе, и агентство, осуществляющее надзор более чем в одном сегменте финансового сектора [3, с. 255]. Мегарегулятор определяет как общие правила регулирования и надзора, так и специальные, учитывающие специфику отдельной сферы.

Переход на мегарегулирование осуществлен многими странами мира (Сингапур, Катар, Япония, Германия, Швеция). С начала двадцать первого века такой подход остается наиболее предпочтительным методом финансового регулирования.

Группа G30 в отчете *The structure of Financial Supervision: Approaches and Challenges in a Global Marketplace* выделяет четыре подхода к организации финансового надзора: институциональный, функциональный, мегарегулятор и twin peaks. Институциональный подход подразумевает наличие финансовых регуляторов для каждого сегмента финансового сектора, что характерно для экономик со слабой связью между сегментами финансового рынка. Примерами стран с институциональным подходом к организации финансового регулирования являются Мексика, Китай.

Иной подход – функциональный. Для каждого направления деятельности существует свой регулятивный орган, что повышает вероятность дублирования функций и полномочий между ними. К странам с функциональным подходом относят Францию и Италию.

При Twin Peaks функции регулирования разделены на две части: один орган обеспечивает устойчивость и безопасность финансовых институтов, другой – осуществляет контроль над ведением деятельности хозяйствующей

щих субъектов. Модель Twin Peaks применяется в Великобритании, Австралии и Нидерландах.

Целесообразность создания мегарегулятора обусловлена увеличением числа финансовых услуг и продуктов, предлагаемых финансовыми организациями.

К фундаментальным причинам возникновения мегарегуляторов относят:

1) рост числа и роли финансовых конгломератов, в которых единый собственник владеет несколькими финансовыми институтами, предоставляющими финансовые услуги (продукты), относящиеся к разным сегментам финансового рынка;

2) перекрестные предложения финансовых услуг: банками – услуг по коллективному инвестированию, брокерско-дилерскими компаниями – услуг инвестиционного банка, страховщиками – пенсионных услуг;

3) секьюритизацию финансовых рынков, то есть повышение роли ценных бумаг в привлечении и размещении денежных средств банками, конечными кредиторами и заемщиками [4, с. 81].

По нашему мнению, такая форма финансового регулирования позволит наиболее эффективно осуществлять надзор на финансовом рынке.

Банк России с 01.09.2013 года действует в качестве мегарегулятора. С этим связано дополнение целей деятельности: развитие финансового рынка; обеспечение стабильности финансового рынка.

Мегарегулирование позволяет осуществлять всесторонний надзор за финансовыми группами, эффективно анализировать риски, оптимизировать расходы на надзорную деятельность, формировать целостную стратегию развития финансового сектора, унифицировать подходы к регулированию и надзору за разными сегментами финансового рынка [5, с. 202]. Таким образом, преимущества мегарегулирования являются существенными.

Однако более пристальное внимание стоит уделить слабым местам и рискам при применении такого метода регулирования финансового рынка. На начальном этапе эффективность надзора предполагается низкой. В то же время возникает вероятность того, что унификация подходов к регулированию приведет к снижению эффективности в связи со спецификой отдельных секторов финансовой системы. Мегарегулирование позволит оптимизировать расходы, но экономия на издержках может оказаться несущественной. Возможен рост бюрократизации принятия решений, что может повлиять на запаздывание их реализации. Поэтому необходимо учесть все эти негативные факторы и постараться свести их к минимуму.

Понимая возможность отрицательного воздействия «масштабов» регулирования на эффективность функционирования финансового рынка, тем не менее, считаем, что введение мегарегулирования на финансовом рынке позволит предупреждать кризисные явления на рынке финансовых услуг.

Список литературы

1. Ромашкин, А.В. Государственное регулирование страховой деятельности: мировой опыт и его использование в России: диссертация [Текст] / А.В.Ромашкин. – Академия бюджета и казначейства Министерства Финансов – Москва. - 2008. – 177с.
2. Мадрон, В.В. Формирование стратегии функционирования рынка ценных бумаг в Российской Федерации: монография [Текст] / А.Закиров, В.В.Мадрон. – Брянск: Ладомир, 2010. – 149с.
3. Голодова, Ж.Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста: диссертация [Текст] / Ж.Г.Голодова. – Москва, 2010. – 361с.
4. Решетников, А.И. Современные подходы к государственному регулированию финансового рынка [Текст] / А.И.Решетников, И.М.Норицина / Ценные бумаги, корпоративные финансы и инвестиции: сб. науч. тр. / [под ред. В.П. Иваницкого, Т.В. Решетниковой]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. экон. Ун-та, 2007, Вып. 4. – 146с.
5. Машрапова, О.А. К вопросу о сущности Центрального Банка в условиях мегарегулирования [Текст] / О.А.Машрапова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2016. - №26. – С. 196-203.

УДК 338.5

МИДЦЕВА МАРИНА ВИТАЛЬЕВНА
Юго-Западный государственный университет
Running_away@list.ru

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ

Статья рассматривает систему ценообразования лекарственных средств в России, а так же причины того, что многие жизненно необходимые и важные медикаменты имеют малую доступность из-за своих цен.

Вопрос здравоохранения в России является одним из важнейших в стратегическом плане. Достойное медикаментозное обеспечение населения является залогом здоровья и долголетия граждан нашей страны, однако многие препараты часто бывают недоступны простым обывателям из-за своих высоких цен.

В наше время довольно актуален вопрос происхождения лекарственных средств, так как сейчас в России наблюдается активное замещение отечественных лекарственных средств импортными, откуда вытекает проблема высоких цен.

Дискуссии об импортозамещении лекарственных препаратов акцентировали внимание на вопросе качества препаратов, произведенных в России. Особую критику вызвал разрабатываемый с 2014 года проект постановления об ограничении доступа иностранных производителей к госзакупкам лекарств.

Суть данного закона состоит в том, что если аналогов импортных лекарств в России нет, то иностранные компании спокойно могут допускаться к торгам, а больные смогут продолжать получать их продукцию в боль-

ницах. Но если в России производится полноценный аналог, то импортное лекарство больше не сможет участвовать в торгах.

На данный момент наибольший минус закупок импортных лекарственных препаратов заключается в их цене, часто недоступной широким слоям населения. Однако сейчас, не смотря на наличие в аптеках отечественных препаратов, населению предлагают их иностранные и более дорогие аналоги, от которых многие потребители отказываются.

Все лекарственные средства можно разделить на две группы:

- лекарственные средства с регулируемой торговой надбавкой (в том числе жизненно необходимые и важные лекарственные препараты и лекарственные средства, отпускаемые бесплатно или на льготных условиях);
- остальные лекарственные средства.

Оптовый посредник получает лекарственные средства и изделия медицинского назначения от производителя по отпускной цене. Оптовая цена посредника складывается из отпускной цены и оптовой торговой надбавки к этой цене.

В России законом регулируются цены только на лекарственные средства, входящие в перечень жизненно важных лекарственных препаратов.

Его обновленная версия, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 2782-р, содержит 608 международных непатентованных наименований, из которых 413 позиций (67%) составляют препараты, производящиеся либо в России, либо на локализованных в нашей стране производствах.

Регулирование стоимостного уровня препаратов осуществляется путем установления предельной отпускной цены и максимальных торговых надбавок (в рублях) на лекарственные препараты перечня жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов при государственной регистрации (независимо от страны производства). Данная мера должна предупредить резкое колебание стоимости импортных лекарств, зависящих от курса валют.

Лекарственные препараты с зарегистрированной ценой вносятся в государственный реестр зарегистрированных предельных отпускных цен. При этом производителю выдается свидетельство о государственной регистрации. Отпускная цена, по которой производитель продает лекарственное средство, может быть меньше или равна цене государственной регистрации. Реализовывать лекарственные средства по цене, превышающей зарегистрированную, законодательством запрещено.

Кроме того, на лекарственные средства устанавливаются предельные оптовые и розничные надбавки. Их размеры утверждаются актами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Производитель или иное юридическое лицо по поручению производителя обязан передать аптечному учреждению накладные и протокол согласования цен, который необходим для правильного определения цены реализации лекарственного средства. В протоколе указываются:

- отпускная цена производителя;
- цена государственной регистрации.

На основании этих цен аптечное учреждение и определяет розничную стоимость лекарственного средства, которая обычно оказывается максимально приближенной к установленному государством уровню.

В настоящее время на территории России действует несколько фармацевтических заводов иностранных фирм, из-за чего цены на представляемые ими лекарства могут быть снижены за счет статей транспортировки и таможенных сборов. Однако данное снижение способно повлиять на общую ситуацию не так сильно, как того хотелось бы.

Максимально возможно снизить цены на реализуемые лекарственные препараты можно, приняв определенные меры:

- 1) развитие отечественного производства лекарственных препаратов, создание максимально большого количества отечественных аналогов новых лекарственных препаратов;
- 2) лекарственные препараты, которые на данном этапе не могут быть произведены в России, должны закупаться в государственном порядке, без посредников;
- 3) все медикаменты должны реализовываться на внутреннем рынке России по строго фиксированному максимально низкому ценам.

Соблюдение данных условий может стать залогом доступности цен на любые медикаменты широким слоям населения, что повлечет за собой снижение уровня заболеваний, и повышение количества трудоспособного населения, что является залогом поддержания статуса сильного и независимого государства.

Список литературы

1. Горина Г.А. – Ценообразование: учебное пособие. – издательство «Юнити-Дана», 2012 год.
2. Базданикин А. – Цены и ценообразование. Учебник и практикум. – издательство «Юрайт», 2015 год.
3. <http://vz.ru/>
4. <http://www.ecopharmacia.ru/>
5. <http://www.zdrav.ru/>

УДК 658.153

МИРОНОВ ДМИТРИЙ ЛЕОНИДОВИЧ

Россия, Набережные Челны, директор ООО "Лифт Комфорт"
mdl1975@mail.ru

ФРОЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Россия, Набережные Челны, студент факультета менеджмента и инженерного бизнеса
ЧОУ ВО Набережночелнинский филиал Казанского инновационного университета
имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)
fdv_1976@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

В статье проведён обзор управления запасами предприятия на основе процессного подхода, представлены результаты ABC и XYZ-анализов запасов в компании, определены основные проблемы управления запасами в компании по поставке и обслуживанию лифтового оборудования.

Актуальность исследования обусловлена тем, что эффективное управление товарными запасами в больших объемах материальных ресурсов и разнообразием их номенклатуры обеспечивает успешную работу компании, позволяет своевременно осуществлять поставку необходимых запасов, в полной мере удовлетворяя качественные запросы клиентов.

Современная отечественная практика управления запасами часто характеризуется: традиционной или стихийно сложившейся методикой управления запасами на всех этапах движения материального потока в цепях поставок; низким уровнем алгоритмизации методик управления запасами; недостаточной статистической базой для расчета уровня запасов; высоким уровнем ошибок прогнозирования потребностей в запасах [1, с. 578].

Управление запасами заключается в установлении моментов и объемов заказа на восполнение их и распределении вновь прибывшей партии по нижестоящим звеньям системы снабжения [6, с. 454].

За основу управления товарными запасами взяты разные модели оптимизации, которые были разработаны экономической наукой и которые позволяют не только заниматься планированием, но и контролировать формирование и целесообразное использование запасов. При этом необходимо минимизировать расходы, которые связаны с этими процессами. Помимо того, оптимизация процесса управления запасами предполагает решение вопросов относительно периодичности их пополнения, а также величины заказов [2, с. 37].

Грамотное управление запасами способно обеспечить конкурентоспособный ресурс предприятия. При правильной оптимизации запасов можно добиться значительного снижения издержек, освободить перегруженные склады и при этом сохранить необходимый уровень качества и оперативности поставок потребителям. Ряд авторов [3, 4, 5, 7, 8] обращают внима-

ние на то, что эффективность управления связана с компетентностью персонала, влиянием внешней среды, непрерывностью процесса улучшений и т.д.

Организация управления запасами установлена ISO серии 9001, а также ГОСТ Р 9001: 2011, которые призваны снизить вероятность возникновения несоответствий продукции и процессов установленным требованиям по причине некачественной работы поставщиков (субподрядчиков). Данные документы определяют порядок выбора поставщиков, ведения работы с ними, контроля деятельности в части управления запасами.

Эффективность управления запасами не может оцениваться только издержками на их создание и обслуживание, а стратегия управления запасами не может строиться только на снижении этих издержек, и оптимальное управление запасами подразумевает такую политику управления запасами, которая гармонизирует все аспекты, связанные с этой задачей, а не только оптимизацию запасов на складе. Внедрение процессного подхода является одним из важнейших (и самых сложных) требований ISO 9001:2011. Стандарт рекомендует выделить процессы и организовать управление ими.

В ходе анализа был проведен ABC и XYZ-анализ запасов в компании по поставке и обслуживанию лифтового оборудования и подъемных платформ для людей с ограниченными физическими возможностями.

Наибольшее внимание при управлении запасами следует уделять запасам группы А (металлоизделия, провода, кабели и РУ, крепежные соединения), так как объемы их использования значительны и, следовательно, при неэффективном управлении замораживают большую часть денежных средств компании. Группа В (строительные материалы, оснастка и инструменты, спецодежда и обувь) требует обычно контроля и экономичного объема заказа. В группу С вошла одна позиция – это прочие запасы. Они не требуют большого внимания в связи с небольшим удельным весом в структуре запасов.

По результатам XYZ-анализа запасов в группу «Х» вошли строительные материалы и спецодежда и обувь, в группу «У» – металлоизделия, провода, кабели и РУ и крепежные соединения, в группу «Z» – оснастка и инструменты и прочее.

Запас группы «Х» характеризуется высокой стабильностью спроса. Этот факт позволяет наладить работу с поставщиком таким образом, чтобы характеристики поставки максимально соответствовали требуемым характеристикам потребления (спроса).

В группе «Х» минимизация является единственно верным подходом к управлению запасами данной группы номенклатуры. Запас группы «Х» может рассматриваться как отрицательное явление в компании.

Номенклатура запасов группы «У» имеет явно выраженные тенденции в потреблении. Сезонные колебания, устойчивый рост или снижение – типичные характеристики спроса на эти позиции. Запас должен реализовывать свою основную функцию – буфера, сглаживающего расхождение ха-

рактеристик возможных поставок и имеющегося спроса. Запас группы «У» – явление положительное, необходимое для поддержания обслуживания потребителей. Главный акцент – на расчет оптимального уровня запаса.

К группе «Z» относятся номенклатурные позиции, не имеющих ни тенденций в спросе, ни постоянства в нем. Группа «Z» требует особого внимания в связи с тем, что по ней руководству предстоит определиться с альтернативным решением: является запас группы «Z» положительным (при максимизации) или отрицательным (при минимизации) явлением для предприятия. Выбор решения основывается, как правило, на субъективно определяемом наборе факторов и опыте руководителей. В отличие от этой группы, группы «Х» и группа «У» имеют однозначно определенный эффективный подход к управлению.

Была составлена совмещенная матрица ABC и XYZ-анализа (см. табл. 1).

Таблица 1. Совмещенная матрица анализа ABC и анализа XYZ

Группы	А	В	С
Х	–	Строительные материалы	–
У	Металлоизделия Провода, кабели и РУ	Спецодежда и обувь	–
З	Крепежные соединения	Оснастка и инструменты	Прочее

Группы «АУ» (металлоизделия, провода, кабели и РУ) и «АЗ» (крепежные соединения) требуют наибольшего внимания, для них необходимо тщательное планирование потребности, нормирование расхода, тщательный (ежедневный) учет и контроль, постоянный анализ отклонений от запланированных показателей. Материальные ресурсы группы «ВХ» (строительные материалы) отличает стабильность потребления. Необходимо обеспечить постоянное наличие их на складе, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас, так как расход материальных ресурсов этой группы стабилен и хорошо прогнозируется. Для ресурсов категории «СZ» (прочее) можно применять укрупненные методы планирования.

В ходе проведенного анализа управления запасами в компании по поставке и обслуживанию лифтового оборудования и подъемных платформ для людей с ограниченными физическими возможностями были выявлены следующие проблемы:

- 1) отсутствует процессный подход к формированию и управлению запасами;
- 2) процесс «Управление запасами» документально не прописан;
- 3) снижение оборачиваемости запасов и увеличение сроков нахождения на складе;
- 4) не проводится анализ состояния запасов и их прогнозирование;
- 5) отмечается рост размера брака продукции и затрат на окончательно забракованную продукцию;

6) наличие значительных финансовых потерь из-за бракованной продукции;

7) не проводится общая оценка работы по управлению запасами.

Совершенствование управления запасами на предприятии на основе процессного подхода включает в себя следующие рекомендации:

1. Разработать Стандарт процесса «Управление запасами» для регламентирования процесса управления запасами данной компании.

2. Разработать алгоритм проведения и определить ответственность и полномочия по данному процессу.

3. Улучшить организацию материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения компании необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах.

4. Для ускорения оборачиваемости запасов на предприятии предлагается:

– осуществлять систематическую проверку состояния складских запасов;

– свести к минимуму излишки запасов, увеличивающих стоимость операций и замораживающих дефицитные денежные средства, за счет достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказа на поставку такого товара;

– при покупке товаров следует учитывать существующую потребность, а не возможность получить скидку или льготные условия поставки;

– установить фиксированный объем по каждому наименованию запасов, который не может быть превышен;

– совершенствовать учет и контроль наличия и движения производственных запасов.

Список литературы

1. Дыбская, В. В. Логистика: Учебник / В.В. Дыбская. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 940 с.

2. Каверзнева, А.Е. Управление запасами предприятия / Каверзнева А.Е.// Молодежь и наука. – 2016. – № 3. – С. 36-39.

3. Маратканова, Э.М. Компетентность персонала современной организации / В сборнике: Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность: Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции. под редакцией Кузьминой В.М.. 2015. - С. 77-81.

4. Маратканова, Э.М. Проблемы и перспективы рынка пластиковых окон в России и Республике Татарстан/ / Э.М. Маратканова // Сборник материалов Международной (заочной) научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты» (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности)» 10 октября 2014г. – в 3-х частях. – Ч. 2./ отв. Ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 174 с. – С. 127-130.

5. Мифтахитдинова, Л.Т., Фролова, И.И. Совершенствование процесса непрерывных улучшений на производственном предприятии/ В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник научных

статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. - С. 430-435.

6. Тихинский, А.В. Современные методы управления товарными запасами и пути их развития и улучшения. / Тихинский А.В., Фомина Н.В. // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2012. – Т. 2. – № 8. – С. 454.

7. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

8. Фролова, И.И. Влияние внешней среды на деятельность предприятия//Экономика и управление: проблемы, решения. 2012. - № 4. - С. 34-38.

МИХАЙЛОВ ВИТАЛИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ, студент

(e-mail: terys15@mail.ru)

РОДИОНОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, к.т.н., доцент

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

(e-mail: irodionovadoc@mail.ru)

ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье раскрывается многообразие рисков инновационной деятельности и возможности их устранения.

Ключевые слова: риск, инновация, инновационная деятельность, метод управления.

Инновационная деятельность организации подвержена постоянному риску, который обусловлен наличием факторов, влияние которых на результаты деятельности нельзя предугадать. Данные факторы можно разделить на 4 основные категории:

Таблица 1 - Факторы инновационных рисков

Технический фактор	Ресурсный фактор	Экономический фактор	Социальный фактор
Появление новой техники или технологии, открытий, изобретений, ноу-хау, рациональных предложений и др.	Высвобождение ресурсов на предприятии (материальных, трудовых и т.д.)	Рост производительности труда и снижение трудоёмкости, материалоёмкости и себестоимости продукции.	Повышение материального и культурного уровня жизни населения, более полное удовлетворение потребностей жителей.

Под управлением рисками подразумевается совокупность практических мер, дающих возможность неопределённости результатов инноваций, увеличить полезность её реализации и снизить цену достижения нововведения.

Основными задачами управления рисками инновационной деятельности являются:

- Прогнозирование проявления негативных факторов, влияющих на динамику инновационного процесса;
- Разработка системы управления рисками;
- Создание методов снижения рисков;
- Оценка влияния негативных факторов на инновационную деятельность.

Реализация целей и задач управления рисками возлагается на менеджеров инновационных проектов, которые, в свою очередь, могут воспользоваться определёнными методами:



Рисунок 1. Методы управления риском

Развитие рыночных отношений в РФ определило инновационную деятельность, как единственный способ выживания российских предприятий независимо от сферы их деятельности и формы собственности. При этом наилучший результат инновационной деятельности полностью зависит от того, как будет проведена экспертиза и оценка рисков, а также от методов их определения.

На практике встречаются случаи, когда необходимо уйти от рискованных инновационных проектов. Для этого существуют методы ухода от рисков:

- Отказ от ненадёжных партнёров;
- Поиск гарантов;
- Отказ от рискованных проектов и т.д.

Выбор метода управления рисками зависит от многих факторов и во многом от вида инновационной деятельности, возможностей инновационного предприятия, от квалификации и опыта менеджмента. Для достижения наилучшего результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях создания и реализации инновационного проекта.

Таким образом, инновационная деятельность характеризуется высоким уровнем неопределённости основных факторов, от которых зависят её результаты. Инновации могут закончиться неудачей, поэтому большинство предпринимателей, приступая к реализации проекта, просчитывают все возможные риски, чтобы снизить все негативные эффекты.

Список литературы

1. Гунин В.Н. и др. Модульная программа для менеджеров №7. Управление инновациями. М: ИНФРА-М, 2003.
2. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента. — М., 2008.
1. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
2. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
3. Организация конкурсных закупок в сфере энергетики/ Попов А.В., Гуринов Д.В., Родионова И.Н.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 206-214.
4. Анализ преимуществ и недостатков открытого конкурса на торговой площадке электронных закупок ФСК эс на примере лота на разработку проектно-сметной и рабочей документации ВЛ 500 КВ РОСТОВСКАЯ - АНДРЕЕВСКАЯ - ТАМАНЬ/ Макаренков А.Ю., Родионова И.Н., Рыбалкин О.М.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2 (12). С. 141-152.
5. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в России и за рубежом/ Горохов А.А., Емельянов А.С., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 57-61.
6. Участие иностранного капитала в финансировании Российских организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 67-72.
7. Значение государственного кредита в современных условиях/ Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 122-126.
8. Особенности депозитных и сберегательных сертификатов/ Углицких О.Н. Клишина Ю.Е. Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 275-278
9. Новые условия использования печатей приведении при ведении бухгалтерского учета коммерческих организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Черных А.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 104-108.
10. Проблемы организации работы с кадровым резервом на машиностроительных предприятиях/ Фролова И.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 3 (8). С. 178-182.

11. Внутренний аудит системы менеджмента качества на предприятии/ Фролова И.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 286-293.

12. Правовые основы клининговой деятельности/ Горохов А.А., Родионова И.Н., Емельянов А.С.// В сборнике: Модернизация современного общества: пути созидания и развития (экономические, социальные, философские, правовые тенденции) 2011. С. 172-174.

13. Применение малозначимости при рассмотрении дел об административных правонарушениях/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Родионова И.Н.// В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества, материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2012. С. 125-126.

14. Особенности учета в реестре владельцев ценных бумаг залога именных эмиссионных ценных бумаг/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Родионова И.Н.// В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества, материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 104-108.

15. Правовое регулирование акционерного соглашения в рамках антимонопольного законодательства/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Родионова И.Н.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2011. С. 57-59.

УДК 338

МИХАЙЛОВА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент

(valix04gmail.ru)

ИГНАТОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ, студент

Россия, г.Курск, Юго-западный государственный университет
(anast.ignatova2017@yandex.ru)

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СНИЖЕНИЮ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ РФ

Статья посвящена проблемам предупреждения коррупционного поведения государственных служащих. Раскрывается сущность понятия «противодействие коррупции». Затронуты вопросы антикоррупционной политики государства. Приведены рекомендации по снижению уровня коррупции в системе государственной гражданской службы Российской Федерации.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционная политика государства.

Как и в большинстве стран мира коррупция в России является существенной системной проблемой. Именно поэтому в последние годы одной из важнейших задач, поставленных на государственный уровень, отмечена борьба с коррупцией и противодействие ей. Стоит отметить, что рост коррупции в России происходит в результате несоответствия между новыми условиями, в которых действует государственный аппарат, и старыми ме-

ханизмами его функционирования. Для борьбы с этой пагубной проблемой очень важно направить государственную политику на обеспечение интересов общества и личности.

Понятие противодействия коррупции определено Федеральным законом №273-ФЗ [1], как деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий:

- по предупреждению коррупции, в том числе по выявлению и последующему устранению причин коррупции;
- по выявлению, предусмотрению, пресечению, раскрытию и расследованию коррупционных правонарушений;
- по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

За последние годы в РФ было создано антикоррупционное законодательство и разработана соответствующая нормативная база, позволяющая бороться с этим негативным явлением. А также Указом Президента РФ от 19 мая 2008 г. № 815 «О мерах по противодействию коррупции» был образован Совет при Президенте РФ в целях создания системы противодействия коррупции и устранения порождающих её причин, и по противодействию ей [2]. Стоит отметить и то, что российское законодательство долгое время не имело существенных изменений, им не было учтено появление новых форм коррупции, и именно такое положение дел дало толчок необходимому принятию законодательных мер для предупреждения коррупции в системе государственной службы. В связи с принятием федеральных законов, в настоящее время, как известно, ситуация изменилась в лучшую сторону, что послужило более эффективному противодействию коррупции наряду с социальными мерами.

Необходимо учитывать, что к коррупции может привести и конфликт интересов на государственной службе. Так как возникающее противоречие между личной заинтересованности государственного служащего, и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способно привести к причинению вреда правам и законным интересам последних. Федеральное лицо, совершившее коррупционное правонарушение, по решению суда может быть лишено, в соответствии с законодательством РФ, права занимать определённые должности государственной службы, а также может привлекаться к уголовной ответственности. Стоит отметить, что для предотвращения или ограничения бюрократизации и коррупции в органах государственной власти очень важен равный доступ к государственной службе [3]. Именно через механизм равнодоступности граждан к государственной службе должны отсекаются от административной власти коррупционные слои бюрократии и приходить новые здоровые силы.

Оценка деятельности чиновников должна основываться на принципах, обеспечивающих интересы общества и личности. А государство в своей деятельности должно опираться на создаваемую сеть институтов гражданского общества, отражая законность, равенство прав и свобод граждан в экономической и политической сферах [4]. Для успешной реализации и выработки мер по борьбе с коррупцией также необходимо учитывать так называемые «российские особенности». Например, при сохранении в руках власти бывшей государственной собственности в условиях децентрализации политической системы были созданы возможности для формирования коррупции и организованной преступности на региональном уровне. Для решения проблемы борьбы с коррупцией необходимо прежде всего понять мотивацию нарушения служебного долга ради корыстной выгоды. Несмотря на все применяемые меры, коррупция продолжает своё существование, её вечность и наличие в любом обществе и при любой социально-экономической формации является свидетельством её функциональности, то есть удовлетворения ею определённых потребностей и сохранения общественной системы. Основные направления государственной политики в области противодействия коррупции определяются Президентом РФ, а также под его руководством устанавливается компетенция федеральных органов исполнительной власти по борьбе с коррупцией [4]. При получении данных о совершении коррупционных правонарушений органы по координации деятельности в области противодействия коррупции передают их в соответствующие государственные органы, уполномоченные проводить проверку таких данных и принимать по итогам проверки решения в установленном законом порядке.

Антикоррупционная политика государства в первую очередь должна быть направлена на решение важных задач, которые позволяют противостоять проявлениям коррупции. Они предусматривают организацию борьбы с коррупцией на всех уровнях власти, при этом сужая условия, благоприятствующие её осуществлению, увеличение вероятности выявления незаконных действий и наказание за причинённый в результате этого вред, оказывают влияние на мотивы коррупционных проявлений и создают атмосферу общественного неприятия коррупции во всех её проявлениях [4]. При этом необходимо будет формировать соответствующее общественное мнение и готовность власти к переходу от декларации к практическому осуществлению антикоррупционных мероприятий.

Несмотря на все принимаемые меры по борьбе с коррупцией, считается, что её нельзя искоренить до конца, поэтому она служит индикатором здоровья общества. С этой позиции коррупция связана не только с пороками общества, несовершенством человеческой природы, низкими моральными качествами носителей коррупционных отношений, но и рядом других обстоятельств. Но несмотря на все эти доводы, коррупция в органах государственной власти и управления является острой проблемой, без кардинального решения которой невозможно эффективное развитие общества. По-

этому её снижение и попытки ликвидации будут актуальны ещё не один год в сфере государственной службы и требовать всё более действенных и кардинальных мер по её ликвидации и пресечению «на корню».

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Указ Президента РФ от 19.05.2008 №815 «О мерах по противодействию коррупции»
3. Мальцев, Г.В. Бюрократия как правовая и моральная проблема [Текст]: [монография] / Г.В. Мальцев; Российская академия государственной службы РФ.-М.: РАГС, 2009. – 100 с.
4. Указ Президента РФ от 11.04.2014 №226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014-2015 годы»
5. Михайлова О.В., Горлова Ю.С. Развитие системы персонала государственных служб: особенности и пути совершенствования [Текст] : сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах, Том 2, ЮЗГУ, Курск : ЗАО « Университетская книга», 2016.-262 с.
6. Михайлова О.В., Горлова Ю.С. Основные перспективы повышения эффективности государственного управления в РФ [Текст] : сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах, Том 2, ЮЗГУ, Курск : ЗАО « Университетская книга», 2016.-262 с.
7. Основные направления развития государственного управления в РФ и его эффективность/ Михайлова О.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 166-172.
8. Моделирование экономического роста региона/ Полянин А.В., Михайлова О.В., Хмельницкий Б.Ю.// В сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве, Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 309-312.
9. Развитие экономических связей субъектов малого предпринимательства в системе отношений аграрного производства/ Чернышева З.Д., Михайлова О.В., Иванов Е.О.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4. С. 62.
10. Сущность и значение перерабатывающей промышленности апк в обеспечении продовольственной безопасности страны/ Михайлова О.В.// Наука и Мир. 2014. Т. 1. № 12 (16). С. 123-125.
11. Оптимизация методики оценки качества жизни населения сельских территорий Курской области/ Гуров В.И., Харина Н.Л., Михайлова О.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 5. С. 21-24.

УДК-331.5

МИХАЙЛОВА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н, доцент

(valix04gmail.ru)

ИГНАТОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

(anast.ignatova2017@yandex.ru)

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Статья посвящена проблемам формирования кадрового потенциала государственной и муниципальной службы. Раскрываются задачи кадровой политики госслужащих и направления использования кадрового потенциала на государственной и муниципальной службе.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадровые проблемы государственной и муниципальной службы, кадровая политика.

Рыночные реформы проводимые в России поставили перед органами государственной власти специфические задачи управления экономикой и других сфер общественной жизни. Увеличились требования к кадрам госслужбы ответственной за проведение государственной политики, обеспечивающей устойчивое развитие и эффективность промышленного производства, финансовой стабильности и повышения уровня жизни населения.

В условиях постоянного реформирования государственной и муниципальной службы кадровая политика и работа с персоналом призваны вывести служащих на новый уровень. Органы государственной и муниципальной власти и управления непосредственно воздействуют на развитие реформ и обеспечивают реализацию модернизацию жизни российских граждан.

Служащие Администрации г. Курска характеризуются показателями:

- с высшим образованием 95%;
- 20% имеют второе высшее образование.

Возрастной состав служащих разделяется на лица в возрасте от 30 до 50 лет – 55 %; 18 % до 30 лет, лиц старше 60 лет всего 2% [1].

42 % служащих имеют стаж работы более 15 лет и 54 % - до 15 лет, у 4% муниципальных служащих стаж отсутствует. Поэтому можно утверждать о наличии в муниципальной службе города Курска группы специалистов с большим опытом работы [1].

Для решения кадровых проблем государственной и муниципальной службы Администрацией принято решить следующие задачи:

- создать условия для увеличения результативности деятельности служащих;
- обеспечить устойчивое развитие кадрового потенциала;

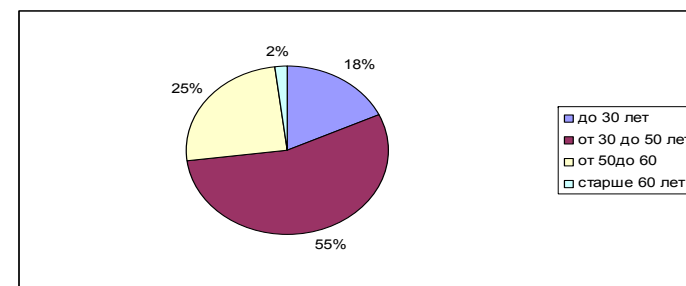


Рисунок 1 - Возрастной состав муниципальных служащих Администрации Курска

- усовершенствование механизма профилактики коррупции на муниципальной службе;
- развитие коммуникационных технологий рабочих мест;
- доступное и понятное информирование населения о результатах деятельности органов;
- реализация органами полномочий в соответствии с действующим законодательством.

Эти мероприятия планируется реализовывать не одномоментно, а в течении 3 лет.

Важным вопросом решения проблем кадрового обеспечения и развития кадрового потенциала является финансирование программ, поэтому условием реализации Программы является привлечение достаточных финансовых ресурсов.

Объем бюджетных расходов на развитие кадрового потенциала всего 581660,9 тыс. руб. В 2016 г.- 205320,5 тыс. руб., 2017г. - 188173,1 тыс. руб., 2018 г. - 188167,3 тыс. руб.

Причем из бюджета города Курска финансирование будет наиболее объемное - 569068,3 тыс. руб., из областного бюджета (субвенция) – 1701,7 тыс. руб., из федерального бюджета (субвенция) – 10890,9 тыс. руб..

Реализация мероприятий позволит:

- увеличить профессиональные навыки муниципальных служащих;
- увеличить эффективность муниципальной службы;
- повысить доступность информации о деятельности органов Администрации г. Курска для организаций и граждан;
- улучшить условия труда работников органов местного самоуправления путем внедрения современных компьютерных технологий;
- оценить условия труда служащих, выявить недостатки и проблемы на рабочих местах, распланировать мероприятия по приведению рабочих мест в соответствие с общими нормативными требованиями законодательства о труде.

Одним из наиболее важных решений в направлении эффективного использования кадрового потенциала служит принятое на федеральном уровне поэтапное увеличение пенсионного возраста для лиц, занимающих государственные и муниципальные должности.

Цель данной инициативы - сохранение опытных и квалифицированных кадров, а не только экономия бюджетных средств на пенсионные отчисления, что дает возможность муниципальным служащим работать дольше и приносить пользу государству.

Законопроект прошел все экспертизы, необходимые со стороны правового управления и закон начнет действовать с 1 января 2017 года. Новые нормы коснутся государственных гражданских служащих, муниципальных служащих, а также лиц, занимающих государственные должности РФ, государственные должности регионов и муниципальные должности на постоянной основе.

Законом предусматривается поэтапное увеличение, ежегодно по полгода, до 65 лет для мужчин и до 63 лет для женщин пенсионного возраста, дающего право на назначение и выплату страховой пенсии по старости для лиц, занимающих государственные и муниципальные должности.

К 2032 году этот возраст составит у женщин 63 года, у мужчин - 65 лет.

Также в соответствии с принятыми изменениями с 15 до 20 лет возрастает продолжительность стажа государственной гражданской службы, дающего федеральному государственному гражданскому служащему право на установление пенсии за выслугу лет. Стаж предлагается увеличивать ежегодно по полгода.

В соответствии с поправками, предлагается и учет продолжения государственной службы после достижения женщинами возраста 55 лет, а мужчинами - 60 лет при определении накопительной пенсии.

На сегодняшний день особой необходимостью является создание работающего механизма управления кадровым потенциалом системы государственного и муниципального управления на долговременную перспективу. Для решения этого вопроса организации нового поколения профессиональных кадров для государственной и муниципальной службы, необходимо сосредоточить внимание на воспроизводство трудовых ресурсов для замещения освобождающихся должностей руководителей и специалистов разного уровня. Таким образом, важно не только учитывать формирование кадровой политики, опирающейся на общие закономерности развития человеческой деятельности, но и обратить внимание на специфику государственного и муниципального управления.

Список литературы

1. Муниципальные программы Администрации города Курска [Электронный ресурс] <http://www.kurskadmin.ru/node/931> (режим доступа 27.10.2016)
2. Михайлова О.В., Горлова Ю.С. Развитие системы персонала государственных служащих: особенности и пути совершенствования [Текст] : сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах, Том 2, ЮЗГУ, Курск : ЗАО « Университетская книга», 2016.-262 с.

3. Михайлова О.В., Горлова Ю.С. Основные перспективы повышения эффективности государственного управления в РФ [Текст] : сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах, Том 2, ЮЗГУ, Курск : ЗАО « Университетская книга», 2016.-262 с.

4. Основные направления развития государственного управления в РФ и его эффективность/ Михайлова О.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 166-172.

5. Моделирование экономического роста региона/ Полянин А.В., Михайлова О.В., Хмельницкий Б.Ю.// В сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве, Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 309-312.

6. Развитие экономических связей субъектов малого предпринимательства в системе отношений аграрного производства/ Чернышева З.Д., Михайлова О.В., Иванов Е.О.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4. С. 62.

7. Сущность и значение перерабатывающей промышленности АПК в обеспечении продовольственной безопасности страны/ Михайлова О.В.// Наука и Мир. 2014. Т. 1. № 12 (16). С. 123-125.

8. Оптимизация методики оценки качества жизни населения сельских территорий Курской области/ Гуров В.И., Харина Н.Л., Михайлова О.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 5. С. 21-24.

УДК 336.221.264

МИШКИНА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА

Россия, г.Омск, Омская гуманитарная академия

e-mail: zhizelena@mail.ru

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В КАЗАХСТАНЕ

В данной статье раскрывается необходимость и порядок расчета налоговой нагрузки в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Произведен расчет минимальной суммы налоговых отчислений в зависимости от объема получаемых доходов организациями. Уплата налогов и отчислений в данном размере позволит предприятию избежать его включения в группу налогоплательщиков с высокой степенью риска.

Авторы современных экономических трудов в области исследования налоговой нагрузки по-разному подходят к ее определению. На настоящий момент не существует единого общепринятого термина, который будет характеризовать влияние налогов на организацию. Помимо термина налоговая нагрузка авторы оперируют такими понятиями как налоговое бремя, налоговый гнет, налоговый пресс, налоговое давление. Но в основном предпочтение отдается понятиям налоговая нагрузка и налоговое бремя.

В Республике Казахстан показатель налоговой нагрузки определяется для оценки степени рисков при формировании плана налоговых проверок. В Налоговом кодексе РК отсутствует определение понятия налоговой нагрузки, в главе 88 НК РК речь идет только о системе управления рисками [1].

Критерии оценки степени рисков определены совместным приказом Министра финансов Республики Казахстан от 25 декабря 2015 года № 687 и и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 декабря 2015 года № 840 «Об утверждении критериев оценки степени риска в сфере государственного контроля за поступлением налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также полнотой и своевременным перечислением обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов в единый накопительный пенсионный фонд и социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования».

Данные критерии утверждены для отнесения налогоплательщиков к определенной степени риска с целью отбора действующих налогоплательщиков в разрезе отраслей для проведения плановых налоговых проверок [2].

Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 28 декабря 2015 года № 691 «Об утверждении Правил расчета коэффициента налоговой нагрузки налогоплательщика (налогового агента)» определен порядок расчета коэффициента налоговой нагрузки.

Коэффициент налоговой нагрузки определяется как «коэффициент соотношения суммы уплаченных налогов и других обязательных платежей в бюджет, за исключением таможенных платежей, к совокупному годовому доходу до корректировки» [3].

Коэффициент налоговой нагрузки определяется по начисленным налогам и другим обязательным платежам в бюджет, за исключением таможенных платежей, в соответствии с методикой расчета коэффициента налоговой нагрузки.

Для самостоятельного расчета коэффициента налоговой нагрузки используется формула, установленная Правилами расчета коэффициента налоговой нагрузки налогоплательщика (налогового агента), в числителе которой находится сумма начисленных за год налогов и других обязательных платежей в бюджет, в знаменателе – сумма совокупного годового дохода юридического лица без учета корректировок, предусмотренных статьей 99 Налогового кодекса, и дохода индивидуального предпринимателя, полученная совокупно за отчетный налоговый период

Не включаются в расчет корпоративный и индивидуальный подоходный налоги, удерживаемые у источника выплаты, налог на добавленную стоимость и акцизы, уплаченные при импорте товаров, а также налог на добавленную стоимость, в случае если по итогам года общая сумма налога, подлежащая уплате в бюджет и являющаяся превышением сложилась с отрицательным значением.

При этом на сайте Комитета государственных доходов представлены данные по среднеотраслевому значению коэффициента налоговой нагрузки на 2015 год.

Как показало изучение качественного состава налогоплательщиков Республики Казахстан, наибольшую налоговую нагрузку испытывает произ-

водственный сектор экономики. Наименьшая налоговая нагрузка определена в отрасли сельское хозяйство.

Для каждого предприятия остро стоит вопрос прохождения налоговых проверок. Практически ни одно предприятие не остается без начисления штрафов и пеней по результатам налоговых проверок. Поэтому предприятию необходимо контролировать свою налоговую нагрузку. Для этого произведен расчет минимальной суммы налоговых отчислений в зависимости от объема получаемых доходов организациями (табл. 1).

Таблица 1. Расчет минимальной суммы налоговых отчислений в зависимости от объема получаемых доходов юридическими лицами

Минимальный размер налоговых отчислений по отраслям	Коэффициент налоговой нагрузки для юридических лиц, %	Объем совокупного годового дохода, тыс.тенге					
		500	1000	5000	10000	15000	30000
Сельскохозяйственное производство, лесоводство, охота	6,4	32	64	320	640	960	1920
Разработка карьеров и горнодобывающая промышленность	13,2	66	132	660	1320	1980	3960
Обрабатывающая промышленность	8,1	40,5	81	405	810	1215	2430
Электроснабжение, подача газа, пара и кондиционирование	8,2	41	82	410	820	1230	2460
Водоснабжение	9,5	47,5	95	475	950	1425	2850
Строительство	7,7	38,5	77	385	770	1155	2310
Торговля оптовая и розничная	5,5	27,5	55	275	550	825	1650
Транспорт и логистика	9,0	45	90	450	900	1350	2700
Услуги по проживанию и питанию	8,0	40	80	400	800	1200	2400
Информация и связь	9,8	49	98	490	980	1470	2940
Финансы и страхование	6,9	34,5	69	345	690	1035	2070
Операции с недвижимым имуществом	11,8	59	118	590	1180	1770	3540
Государственное управление и оборона	6,2	31	62	310	620	930	1860
Образование	6,6	33	66	330	660	990	1980
Здравоохранение и социальные услуги	6,2	31	62	310	620	930	1860
Искусство, отдых и развлечения	7,3	36,5	73	365	730	1095	2190
Прочие виды услуг	7,7	38,5	77	385	770	1155	2310

Например, для организаций обрабатывающей промышленности при получении доходов в размере от 500 до 1000 тыс. тенге размер налоговых обязательств должен составить сумму от 40,5 тыс. тенге до 81 тыс. тенге.

При занижении суммы налогов у предприятия имеется реальная возможность быть включенным в план налоговых проверок.

При ритмичности осуществления деятельности указанный минимальный размер налоговых отчислений можно разбить поквартально или помесечно, что позволит более детально контролировать размер налоговой нагрузки.

При снижении размера уплачиваемых налогов ниже данной границы в текущем налоговом периоде у предприятия будет иметься возможность откорректировать налоговую нагрузку в следующем налоговом периоде.

Список литературы

1. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.07.2016 г.)

2. Совместный приказ Министра финансов Республики Казахстан от 25 декабря 2015 года № 687 и и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 декабря 2015 года № 840 «Об утверждении критериев оценки степени риска в сфере государственного контроля за поступлением налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также полнотой и своевременным перечислением обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов в единый накопительный пенсионный фонд и социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования»/

3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 28 декабря 2015 года № 691 «Об утверждении Правил расчета коэффициента налоговой нагрузки налогоплательщика (налогового агента)».

4. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

5. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

6. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.

7. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надцонова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

8. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

9. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК 339.187.62

МОКИНА ЛИЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
lilit.m95@yandex.ru

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Проанализирован лизинговый рынок России в 2015-2016 гг. Рассмотрены основные игроки и сегменты рынка, выявлены тенденции его дальнейшего развития.

Экономический рост российской экономики сдерживают значительный физический износ и медленное обновление основных производственных фондов отечественных предприятий. Для решения этих проблем и увеличения собственного капитала подавляющее число банков в качестве альтернативы финансирования хозяйствующих субъектов в форме кредита стало активно инвестировать финансовые ресурсы в долгосрочные капитальные активы и имущество, передавая их во временное пользование на основе платности, срочности и возвратности [1]. Такая система финансово-кредитных отношений характеризует сущность лизинга.

Для анализа рынка лизинговых услуг необходимо очертить круг субъектов, выступающих лизингодателями. Однако обязательное лицензирование лизинговой деятельности в России отменено, а данные государственной статистики по данному виду деятельности отсутствуют, что делает крайне сложным точный подсчет количества лизинговых фирм [2]. В связи с этим мы будем оперировать оценками рейтингового агентства «Эксперт РА», характеризующими преимущественно деятельность «рыночно ориентированных» лизинговых компаний, определяющих ситуацию на современном рынке лизинговых услуг и влияющих на его структуру.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА», изучая динамику рынка лизинговых услуг за последние пять лет, отмечает, что российский лизинговый рынок, имевший тенденцию к росту до 2012 г. (4-е место среди европейских стран с объемом рынка в 19,6 млрд евро [3]), в 2013-2014 гг. показал отрицательные результаты, что было вызвано ухудшением макроэкономической ситуации в стране, вследствие чего из-за неопределенности введения новых санкций не был реализован отложенный спрос.

Объем лизингового портфеля впервые за последние пять лет также продемонстрировал отрицательную динамику. Стоимость новых лизинговых договоров сократилась за 2015 г. на 17% до 830 млрд р. Число лизинговых сделок в 2015 г. составило не менее 130 тыс. (минус 18% к 2014 г.). По объему лизингового портфеля на 1 января 2016 г. Россия занимает пятое место среди европейских стран, как и годом ранее.

На рис. 1 показана динамика объемов нового бизнеса лизинговых услуг. Как видим, в последние годы она сокращается. Значительному падению

препятствуют крупные авиасделки и государственное субсидирование автолизинга [3; 4], а также скидки и спецпредложения лизингодателей.

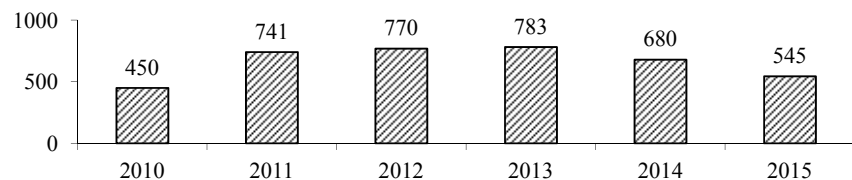


Рис. 1. Динамика объема нового бизнеса в России [3]

Лидерами рынка по объему нового бизнеса в 2015 г. стали «ВТБ Лизинг» (77,7 млрд р. – стоимость имущества переданного в долгосрочную аренду), «ВЭБ-лизинг» (76,2 млрд р.) и «Сбербанк Лизинг».

В 2015 г. крупнейшими сегментами лизингового рынка были автолизинг (доля 36,6%), авиализинг (28,4%), железнодорожная техника (17,9%).

В текущем году объемы договоров лизинга устойчиво растут. В I полугодии 2016 г. объем нового бизнеса участников исследования «Эксперт РА» составил 275 млрд р. (плюс 13%) [3]. Это связано с ростом розничного сегмента на 39%, что обусловлено стабилизацией на финансовом рынке.

Другой фактор роста объема новых договоров – заметное увеличение объемов оперативного лизинга, который распространен в условиях реструктуризации активов (т.е. в период кризиса). За I полугодие 2016 г. доля такого вида лизинга в структуре нового бизнеса составила 15% [3; 5] и, по мнению экспертов, в дальнейшем будет расти.

Лидерами рынка по данным на 1 июля 2016 г. остаются государственные институты: «ВТБ Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания и «Сбербанк Лизинг».

Число лизинговых сделок за I полугодие 2016 г. составило более 63 тыс. (рост на 26%), что отчасти обусловлено активизацией региональных сделок лизинговых компаний. Из-за активизации региональных продаж снизилась концентрация нового бизнеса в столице: за I полугодие 2016 г. по сравнению аналогичным периодом прошлого года доля Москвы сократилась на 16% (до 40%); доли Санкт-Петербурга и Приволжского ФО выросли на 4,1 и 2,6% (до 10,6 и 11,2% соответственно); Уральский ФО нарастил долю до 8,1%. По остальным административно-территориальным единицам распределение изменилось незначительно.

Крупнейшим сегментом рынка лизинга остается автолизинг, доля которого в I полугодии 2016 г. выросла до 40%. Доля авиасегмента в структуре нового бизнеса снизилась до 18,1%. Сегмент железнодорожной техники, уже с 2012 г. имевший отрицательную динамику, в I полугодии 2016 г. продолжил сжиматься (до 13,3%). Среди крупных сегментов, объем кото-

рых составляет более 5% в структуре нового бизнеса, прирост доли показала строительная и дорожно-строительная техника (с 5,8 до 7,9%).

В отраслевой концентрации лизингового портфеля за период с 1 июля 2015 г. по 1 июля 2016 г. значительных изменений в его структуре не произошло. Стоит отметить лишь падение доли железнодорожной техники с 44,6 до 39,8%, что связано с сокращением договоров в портфелях крупных игроков данного сегмента («ВТБ Лизинг» и «Сбербанк Лизинг»).

В настоящее время происходит существенное сокращение объемов сегментов рынка, занимающих лидирующие позиции. Так, на авиасегмент негативно повлияли падение курса российского рубля (и, как следствие, снижение объема перевозок и рост рублевой задолженности за самолеты, взятые в лизинг с условием расчета в иностранной валюте), недоступность зарубежных краткосрочных кредитов, банкротство «Трансаэро». Продолжающееся снижение доли железнодорожного сегмента связано с коррекцией ставок аренды вагонов и цен на новый подвижной состав, с сокращением объема грузовых и пассажирских перевозок из-за снижения цен на сырьевую продукцию, с перенасыщением рынка.

Для предотвращения падения рынка лизинговых услуг в этих сегментах необходима государственная инвестиционная поддержка [6; 7], способная обеспечить более качественный рост. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. сделан акцент на развитии авиализинга, лизинга морской и речной техники.

Положительную динамику на рынке лизинга демонстрирует лизинг автотранспорта, спецтехники, промышленного оборудования. Эти сферы включены в программу государственного субсидирования [8]. Автосегмент также поддержат государственные закупки в сфере городского транспорта и инфраструктурных проектов.

Происходящие на российском лизинговом рынке структурные изменения, связанные с переориентацией предметов лизинга, свидетельствуют, что рынок активно развивается. Для поддержки дальнейшего развития лизинга в России государство активно принимает программные меры. В некоторых лизинговых компаниях запущена программа «Экспресс-лизинг оборудования», в которой существенно упрощена процедура рассмотрения и заключения сделок с производственной техникой. Важной инициативой является запуск программы «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности. Этот проект создает предпосылки для увеличения реального спроса на новое отечественное промышленное оборудование.

Для более качественного развития рынка лизинговых услуг необходимо повышать прозрачность лизинговой отрасли в России. Дефолт крупных компаний, лизинговые сделки которых финансировали банки, остро поставил проблему реформирования лизингового рынка. Центральный банк разрабатывает и планирует ввести пруденциальные нормативы, выдвигающие лизинговым компаниям требования представления финансовой отчетности по международным стандартам, позволяющим более прозрачно для кон-

тролирующих организаций представлять актуальную финансовую картину работы лизинговой компании.

Лизинг как альтернатива банковскому кредитованию играет важную роль для российских организаций, испытывающих дефицит оборотных средств и остро ставящих вопрос средне- и долгосрочных инвестиций для производства конкурентоспособной продукции. Для многих инфраструктурных отраслей, таких как транспорт, связь и т.д., финансирование в форме лизинга выступает основным источником средств модернизации бизнеса. В настоящее время рынок лизинга в России не насыщен и при стабилизации в стране финансовой ситуации имеет достаточно высокий потенциал роста. Доступность услуг лизинга гораздо выше, чем десятилетие назад. Урегулирование правовых вопросов и создание экономически выгодных условий для проведения операций лизинга будет способствовать дальнейшему активному развитию лизинговых услуг в нашей стране.

Список литературы

1. Закирова Э.Р. Инвестиционная политика хозяйствующих субъектов // Российский электронный научный журнал. - 2016. - № 1(19). - С. 91-96.
2. Юсупова А.Т. Анализ рынка лизинговых услуг в России: анализ, характеристики, основные тенденции // Экономический журнал ВШЭ. - 2015 - № 3. - С. 378-399.
3. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://raexpert.ru/>.
4. Закирова Э.Р. Анализ эффективности федеральных мер господдержки в форме взносов в уставный капитал в отраслях «Ремонт и строительство судов» и «Авиастроение» // Управленец. - 2012. - № 1/2. - С. 42-45.
5. Закирова Э.Р. Обзор методов оптимизации структуры источников финансирования хозяйствующих субъектов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. - № 4(14). - С. 25-31.
6. Закирова Э.Р., Макаров А.В., Веретенникова О.Б. и др. Государственная поддержка промышленности в условиях циклического развития экономики. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. 536 с.
7. Деменков С.В., Корнева Е.В. Роль лизинга в условиях макроэкономической нестабильности // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1-2. - С. 37-45.
8. Закирова Э.Р. Анализ эффективности федеральных мер господдержки в подотрасли транспортных средств и оборудования // Наука и бизнес: условия взаимодействия и развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Екатеринбург, 2014. - Ч. 1. - С. 142-145.

УДК 004.94

НАПРАСНИКОВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Россия, Воронежский государственный университет
Naprasnikova_m_a@sc.vsu.ru

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРЕДОБРАБОТКИ ДАННЫХ ИЗ TWITTER ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ Data Mining

Социальная сеть Twitter является источником информации о событиях, которые происходят в мире в настоящий момент, но взрывная скорость роста новостей в Twitter приводит к информационной перегрузке пользователей. Данные из Twitter не всегда полезны и интересны, содержат много шума, поэтому должны быть предварительно обработаны методом Data Mining. Применение методов Data Mining предоставляет доступ к релевантной информации, резюмированным хронологически выстроенным событиям. В данной статье рассматриваются методы очистки данных, полученных из Twitter.

Twitter – это социальная сеть, сервис микро-блоггинга, характерным отличием которой является ограничение размера сообщений. Благодаря этой функции Twitter стал предпочтительным инструментом для быстрого распространения информации через Интернет. С точки зрения интеллектуального анализа данных, твиты можно рассматривать в качестве источника данных, который позволяет пользователям и корпорациям оставаться в курсе того, что происходит сейчас или что говорят о них.

По сравнению с информацией, получаемой из потока новостей, для традиционных методов обнаружения событий, информация, содержащаяся в Twitter, включает гораздо больший объем данных, заполненный огромным количеством бессмысленных сообщений. Результат применения методов Data Mining напрямую зависит от качества обрабатываемых данных. Поэтому предобработка данных – это важный этап, который включает в себя очистку, нормализацию, трансформацию данных, извлечение их характеристик и т.д. [1].

Разберем один из главных этапов предобработки данных – очистка данных. Т.к. мы рассматриваем данные, полученные из Twitter, то они могут быть неполными (например, содержать пустые строки), зашумленными (например, содержать несуществующие слова), противоречащими.

Рассмотрим все главные шаги очистки текстовых данных, получаемых из Twitter, в деталях и разберем необходимые методы исследования и термины.

Для эффективной и правильной работы алгоритмов Data Mining перед передачей данных в машинную среду необходимо провести подготовку документов. Набор твитов будем рассматривать в качестве набора документов. Главный источник зашумленности твитов – спам. Такие твиты почти всегда включают в себя URL, которые могут быть легко удалены.

Сначала проводится отделение слов друг от друга в документе, чтобы представить его как коллекцию слов.

В каждом документе присутствуют местоимения, союзы, предлоги и другие части речи, предназначенные для связи слов в предложениях. Они не играют роли при образовании коллекции слов документа, т.к. не несут в себе смысла и не влияют на тематику документа, - это стоп-слова[2]. Фильтрация стоп-слов – это следующий этап. В больших документах будет большое количество стоп-слов, которые не имеют смысла при выявлении похожих документов.

Обычно текстовые данные содержат много омонимов – слов, обозначающих один и тот же предмет. Их вводят для избегания повторения слов. Например, в тексте, посвященному автомобильной тематике, будут слова «машина», «автомобиль», «транспортное средство», которые при образовании коллекции слов должны быть собраны в одно слово «машина».

Также в документе будет много однокоренных слов, например, в английском языке слова «apply», «application», «reapplied» надо заменить на «apply», которые в общем имеют один и тот же смысл. Этот процесс называется стемминг [3]. Стемминг (от англ. слова stemming) – процесс поиска слова во всех его морфологических формах с последующим выделением основы (или корня). Благодаря тому, что в английском языке аффиксы сравнительно просты и постоянны, алгоритмы стемминга, основанные на эвристиках, работают довольно хорошо. Наиболее популярный алгоритм для английских слов – это метод Портера [2]. Его основная идея – это находить суффикс слов и заменять или удалять его. Одно из правил- это замена окончания во всех термов, оканчивающихся на «ies», на «у». Например, слово «anomalies» заменяется на «anomaly». Похожее правило заключается в том, что слова, заканчивающиеся на «s», множественного числа, заменяются на слова в единственном числе. Но этот метод может давать ошибки. Например, слова «agms» и «agmu» будут заменены на «agm», хотя они имеют разный смысл.

Существуют группы слов, которые всегда употребляются вместе – в английском языке это, например, «Good» употребляется чаще со словами «Morning», «Afternoon», «Evening», «Night». Сгруппированные такие термины называются n-граммами [4]. Анализ таких групп может привести к нахождению новых закономерностей. Наиболее полезны биграммы и триграммы. Последний шаг предобработки данных заключается в формировании n-грамм и хранение их в векторном представлении нашего документа. Кроме того, большинство алгоритмов, обеспечивающих построение n-грамм, требуют больших вычислительных затрат, а объемы результатов получаются огромными, так что на практике количество n будет меняться в зависимости от размера документов.

В данных из Twitter будет много слов, которые написаны не по орфографическим правилам. Например, слова, в которых одна и та же буква или слог повторяются более двух раз подряд "vooooo" ("o" повторяется 5

раз) и "hahahaah" ("ha" повторяется 3 раза). Такие слова в основном используются для выражения эмоций, и они не важны при определении событий. Для них применяем фильтр слов с определенным образцом, который находит повторения букв и слогов.

Также есть шаги предварительной обработки перед токенизацией, таких как удаление ретвитов, т.к. они делают наши данные избыточными, специальных символов, изменение регистра (upcasing и downcasing), заполнение пустых значений документов или удаление пустых твитов, а иногда даже выполнение простой проверки орфографии.

Для проверки на практике влияния очистки данных на результат алгоритмов Data Mining в среде RapidMiner была построена модель предобработки данных и их кластеризации методом k-means. Предобработка данных включает в себя следующую цепочку операторов: Tokenize, Filter Tokens (by Content), FilterStopwords, Sterm (Porter), Filter Tokens (by Length), Generate n-Gramm.

Оператор Tokenize разбивает текст документа на отдельные слова.

Оператор Filter Tokens (by Content) удаляет URL ссылки.

Оператор FilterStopwords удаляет союзы, предлоги, местоимения и другие части речи, предназначенные для связи слов в предложениях.

Оператор Sterm (Porter) используется для объединения однокоренных слов одним словом.

Оператор Generate n-gramm образует биграммы, т.е. словосочетания.

Оператор Filter Tokens (by Length) выполняет фильтрацию термов по указанным параметрам длины – минимальная 4 символа, максимальная – 25 в одном слове или словосочетании.

Для определения эффективности использования данных операторов был проведен ряд экспериментов с разным составом операторов модели предобработки данных.

Так как мы заинтересованы в том, чтобы предложенный метод очистки данных, был проверен на реальном потоке документов, в качестве набора данных были извлечены твиты на английском языке с хештегами названий космических программ исследования Марса, которые делятся на пять кластеров по 65 твитов в каждом. Для оценки эффективности полученных результатов, обработанные данные кластеризовались алгоритмом k-means с параметром k=5, и для анализа полученных кластеров использовалась косинусная мера между элементами полученных кластеров. Далее приведены численные результаты работы алгоритма.

В случае, когда для предобработки данных удалялись ретвиты и использовался оператор Tokenize, средняя косинусная мера между элементами кластеров составляла 14,341.

В случае, когда для предобработки данных удалялись ретвиты и использовались операторы Tokenize и FilterStopwords, средняя косинусная мера между элементами кластеров составляла 24,334.

В случае, когда для предобработки данных удалялись ретвиты и использовались операторы Tokenize, Filter Tokens (by Content) и FilterStopwords, средняя косинусная мера между элементами кластеров составляла 25,376.

В случае, когда для предобработки данных удалялись ретвиты и использовались все заявленные операторы, средняя косинусная мера между элементами кластеров 29,830.

Таким образом, мы видим, что значение косинусной меры растет с увеличением числа необходимых операторов для очистки данных. Данные результаты показывают, что при полном наборе операторов для очистки данных, алгоритм кластеризации работает с большей эффективностью.

В рамках данной работы был проведен анализ влияния предобработки данных на результаты их дальнейшего применения для методов Data Mining. Предобработка данных по очистке документов должна включать в себя следующие действия: удаление ретвитов, перевод букв слов в один регистр, отделение слов друг от друга в документах, удаление знаков пунктуации, URL адресов, фильтрацию стоп-слов, использование стемминга и формирование n-грамм из обработанных слов. Применение методов Data Mining для анализа данных, которые обработаны таким образом, будет более эффективным, чем при использовании зашумленных, необработанных данных, производительность алгоритмов анализа данных будет увеличена, а результаты будут иметь высокую точность.

Список литературы

1. García S. Data Preprocessing in Data Mining / García S. – Springer International Publishing, 2015.
2. Porter M. An Algorithm for Suffix Stripping / Porter M. – Program, 1980. – Vol. 14, No. 3, pp. 130-137.
3. Paice Chris D. An evaluation method for stemming algorithms / Paice Chris D. – Springer London, 1994. – pp. 42- 50.
4. Hand D. Advances in Intelligent Data Analysis / Hand D. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 1999.

УДК 330.341

НЕЛЮБИНА ЮЛИАНА СЕРГЕЕВНА

руководитель **КУРЧЕЕВА Г.И.**, доцент

Россия, г.Новосибирск, Новосибирский государственный технический университет
nelubina_555@mail.ru

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ

Статья посвящена поиску и осмыслению главных ценностей, необходимых руководителю для продуктивного взаимодействия с подчиненными и достижению поставленных целей. Доказано, что правильно расставленные приоритеты в системе ценностей влияют на взаимоотношения менеджера и персонала. Актуальность данного вопроса обусловлена постоянным динамичным развитием информационного общества. Чтобы эффективно приспосабливаться к новой среде, необходимо иметь ценностные ориентиры.

Ключевые слова: ценности, менеджер, персонал, информационное общество

Для достижения какой-либо цели любому руководителю нужно придерживаться определенных принципов, которые обеспечивают грамотное принятие решений. Эти принципы включают в себя и общеморальные устои, и узкоспециализированные качества руководителя.

Всякая ценность представляет собой высший идеал, стремление к которому часто называют смыслом жизни. Человек в силу многих обстоятельств не может вобрать в себя все ценности, поэтому он вынужден расставлять приоритеты.

В основе системы ценностей менеджера лежит гуманизм. Руководитель, в первую очередь, должен видеть в своих сотрудниках личностей, которые имеют право на нормированный распорядок рабочего дня, приспособленное рабочее место, оплачиваемый отпуск и больничный. Соблюдение этих прав и свобод показывает уважительное отношение к работникам, которые в свою очередь будут так же относиться к руководителю [1, с. 82].

Также немаловажную роль играет возможность получать радость от жизни. Ведь человеческая жизнь не может и не должна состоять из сплошной работы и обязанностей. Зарабатывая деньги человек, имеет право получать удовольствие от их траты. Сами по себе деньги не являются чем-то ценным. Это средство, перевалочный пункт, мостик между нами и нашими потребностями, удовлетворение которых ведет к ощущению радости жизни. В свою очередь, это приводит к более яркому и полному мировосприятию, человек начинает ценить себя и свой труд, его разум открыт для новых идей и эмоций, он начинает чувствовать себя по-настоящему живым. Но не стоит бросаться из крайности в крайности, мера должна быть во всем. Как избыток вкуса убивает вкус, так и обилие радостей жизни пресыщает человека, и он перестает видеть в этом что-то ценное. Важно удерживать хрупкое равновесие между трудом и получением радости. Вербочный мост, перекинутый между этими двумя берегами, часто обдува-

ется сильными ветрами, и сумев сохранить переправу в целости, человек будет способен перемещаться с одного берега на другой [2].

Следуя этому принципу, руководитель будет прилагать все усилия, чтобы мотивировать сотрудников на рационально организованный труд и отдых, что, в свою очередь, приведет к росту производительности.

Ответственность – это стержень человека, на котором держатся все моральные устои, принципы и нравственные ценности. Он является гарантией, в первую очередь, перед самим собой, что моральные ценности не останутся лишь громкими словами и получает отображение в делах и поступках человека.

Вместе с тем ответственность и сама является одной из важнейших ценностей. Ответственность может быть и личной, и являться обязательством перед кем-то. Она отражает отношение между поступками человека, намерениями и оценкой этих действий обществом. Ответственная личность всегда произведет анализ своих действий и возможных последствий. Такой человек ставит в приоритет уважение к людям и самому себе, и поэтому не позволит себе упасть в глазах, нарушив данное обещание или как-то принизить свой авторитет перед окружающими [3].

Для меня ответственность имеет одно из основополагающих значений. Она выступает как некий негласный гарант в общении между людьми. Она внушает доверие и повышает статус человека, ею обладающего. А для руководителя, нацеленного на долгосрочный результат, это играет немаловажную роль.

Уважение к власти – неотъемлемый пункт в компетенциях руководителя. Ведь чтобы добиться уважения к себе, нужно и самому проявить уважение к вышестоящим должностям. Руководитель, не признающий никакой другой власти, рискует и сам потерять свой авторитет в глазах подчиненных.

Придерживаясь этих ценностей, руководитель в разы повышает жизнеспособность и рентабельность проектов, повышает свой престиж и компетенцию. Это является одной из основных задач любого менеджера.

Понятия социальной ответственности бизнеса тесно связаны с понятием стабильного долговременного роста доходов организации [4].

Труд человека и его производственные способности всегда относили к основным ресурсам экономики. В тоже время, ускоренное развитие производства, надолго заслонило проблемы развития человека и его производственных способностей, создав иллюзию превосходства физического капитала в обеспечении экономического роста. Долгие годы способности человека изучались и оценивались как один из количественных факторов производства [5].

В последние десятилетия в России сложность и высокая развитость производственных процессов в отдельных отраслях, негативные факторы в других, привели к формированию посылок для развития инновационной экономики. Высокий профессиональный уровень подготовки человека уже недостаточен, необходимо так же наличие способностей быстро адаптиро-

ваться к постоянным изменениям. Поэтому вложения в создание экономических и социальных условий, обеспечивающих высокий уровень накопления качественных и количественных характеристик человеческого капитала, становится наиболее значимым уровнем интеллектуального потенциала [6].

Переход к информационному обществу влияет на динамику изменений системы ценностей. В процессе становления информационного общества зарождаются новые сферы деятельности, такие как: переработка информации на базе телекоммуникационных технологий, концентрация электронных ресурсов и др., что становится материальной и технологической базой для расширения культурных потребностей личности. Этими ресурсами обеспечивается доступ к большому объему информации и знаний, что приводит к социальным, культурным и экономическим преобразованиям, в целом – к повышению уровня культуры постиндустриального общества. В результате появляется возможность формирования инновационной экономики. Только общество «знания», информационное общество может ставить такие задачи [7].

Многие эксперты констатируют принципиальную невозможность достижения стратегических целей «общества знания» в силу необеспеченности соответствующего инструментария. В качестве «инструментов» называются: кардинальное улучшение делового климата, развитие конкуренции, технология «электронного правительства», «электронного образования», «электронного здравоохранения», устранение информационного неравенства регионов и т.п.

Система ценностей относится к наиболее консервативным системам. Но с переходом к информационному обществу появляются новые ценности и изменяются приоритеты в выборе системы ценностей руководителя.

Список литературы

1. Харский, К. В. Пять принципов ценностного управления / К. В. Харский, А. А. Максименко // Управленческое Евангелие от Константина и Александра. – М.: Инфа-М, 2012. – 120 с.
2. Смирнов, Л. М. Система ценностей / Л. М. Смирнов // Психологический лексикон / Ред.-сост. Л. А. Карпенко. Под общ. ред. А. В. Петровского. – М., 2005. – С. 185-187.
3. Рубинский, Ю. И. Европейские ценности / Ю. И. Рубинский // Вестник Европы. – 2009. – № 26. – С. 27-36.
4. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А., Вагина Ю.А. Модель экономической оценки социального поведения компании в России // Экономические науки. 2007. – № 9. – С.236.
5. Алетдинова А.А., Курчеева Г.И. Трудовой потенциал промышленности в условиях формирования открытого образования / А. А. Алетдинова, Г. И. Курчеева // В книге: Теоретические основы формирования промышленной политики: монография. – Санкт-Петербург: СПбПУ, 2015. – С. 397-418.
6. Курчеева Г. И., Алетдинова А.А. Интеллектуальный капитал: особенности трактовки понятия и формирования структуры / А. А. Алетдинова, Бабкин А.В., Г. И. Курчеева и др. // В книге: Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016) Труды научно-практической конференции с зарубежным участием под ред. А. В. Бабкина, 2016. – С. 63-67.
7. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. Управление продвижением инноваций на основе информационных технологий: монография / Г.И. Курчеева, А.А. Алетдинова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2016. – 170 с.

УДК 656:658.7

НЕСТЕРОВ ГЕОРГИЙ ВИКТОРОВИЧ

Россия, специалист отдела логистики транспортной компании
e-mail – kurin.68@mail.ru

**ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Актуальность темы исследования работы связана с тем, использование достижений логистики на транспорте является залогом повышения эффективности отечественного транспортного комплекса и повышения качества транспортных перевозок.

Ключевые слова: логистика, транспортные перевозки, качество транспортного обслуживания.

На современном этапе развития по мере укрепления экономических и торговых отношений все большее значение приобретает развитие транспортных перевозок и соответственно вопросы их качественного предоставления. Ряд авторов [1,4,5] отмечают, что важнейшим компонентом предоставления качественных транспортных услуг является персонал. Наличие корпоративных и профессиональных компетенций позволяет организациям: формировать четкие требования к управленческой и профессиональной квалификации сотрудников; оценивать уровень управленческой и профессиональной квалификации сотрудников; четко определять приоритеты и планировать обучение и развитие сотрудников; выбирать обучающие программы и мероприятия по развитию в максимальной степени отвечающие потребностям организации [1]. Следовательно, превалирование человеческого капитала как состава национального богатства становится все более очевидным [3].

Широкое применение логистической деятельности в транспортных компаниях объясняется не только необходимостью сокращения временных интервалов при перевозке груза, его качественной поставкой каждому потребителю, но и необходимостью минимизировать затраты на его перевозку и существенно сократить время доставки груза, ускорить процесс получения информации, повысить уровень качества сервиса. Маратканова Э.М. отмечают, что рынок транспортных услуг имеет те же самые проблемы, что и во всем мире, а именно отсутствие четкой системы в области нормативно-технического регулирования и целостной нормативно-правовой базы [2].

Исследуемая компания предоставляет как услуги по перевозкам, так и услуги по экспедированию. Это дает существенное преимущество и повышает конкурентоспособность компании. Компания тем самым охватывает наибольший спектр логистических услуг, это позволяет находить гибкие и наиболее выгодные решения для перевозки любого груза.

Логистическая деятельность в компании связана с обеспечением успешной деятельности организации системы современных качественных услуг грузоперевозок, а также с повышением прибыльности и конкурентоспособности организации.

В компании основные обязанности по осуществлению логистической деятельностью возложены на отдел логистики, который подчиняется зам. директору по коммерции компании.

Задачами отдела логистики выступают:

- детализация и конкретизация всех организационных мероприятий, которые связаны с осуществлением транспортировки груза, для обеспечения значительного снижения затрат на транспортировку;
- осуществления своевременной доставки груза,
- обеспечения наиболее полного удовлетворения всех требований и предпочтений непосредственного грузоотправителя.

В настоящее время отдел логистики компании выполняет следующие основные функции:

1) Организация и оформление перевозки. По поручению клиента компания букирует места на транспортном средстве, а также ведет расчеты за перевозку.

2) Складские операции, связанные как непосредственно с процессом транспортировки груза, так и с его складским хранением. В первом случае груз сдается на склад в ожидании подвижного состава в пунктах отправления или назначения, когда он не может быть немедленно отправлен из-за отсутствия нужного вида транспорта. Во втором случае хранение груза на складе может быть вызвано: его задержанием по требованию соответствующих органов власти до разрешения спорных вопросов; хранением груза, не связанным с транспортировкой. Последнее является самостоятельным видом складирования и выполняется по специальному соглашению между заинтересованными предприятиями.

3) Приведение товара в транспортабельное состояние.

4) Подготовку документов, представляемых таможенным органам, для перемещения товара через таможенную границу.

Техническая оснащенность является важнейшим пунктом для обеспечения качественной и бесперебойной деятельности по грузоперевозкам данной компании. Компания для работы с клиентами использует как собственный транспорт, так и транспорт сторонних организаций.

Для выявления недостатков в логистической деятельности в компании, был проведен опрос водителей, которые занимаются перевозками грузов. В опросе принимали участие почти все водители компании (100 человек, 3 чел. находились на больничном). Опрос проводился с помощью анкеты. Результаты опроса показали, что основными недостатками в логистической деятельности, по мнению водителей, является частая поломка автомобилей (43,0%). На втором месте - неполная загруженность транспортного средства в попутном и обратном направлении (22,00%). Следующим ос-

новым недостатком стало ограниченное количество постоянных клиентов (20,0%). И на четвертом месте – зависимость от сторонних транспортных организаций (15,0%).

Для того, чтобы определить качество выполняемых услуг, а также выявить недостатки в обслуживании и повышении качества оказания услуг по грузоперевозке в компании было опрошено 100 респондентов- клиентов компании. Результаты опроса свидетельствуют о том, что основные удовлетворяющие услуги клиентов – это наличие и на должном уровне страхование груза (76), приемлемый уровень цен (6,16) и профессионализм водителей (5,86). Далее идет своевременность обработки информации и заявки (4,56), предоставление скидок (4,06) и своевременность поставок груза (3,26).

Один из вопросов анкеты был направлен на то, чтобы узнать, с какими проблемами сталкиваются заказчики при отправке груза через данную компанию. Основная причина несвоевременной поставки груза является несвоевременность обработки заявки заказчиков ТС – 52%, частая поломка автомобиля – 20%. Для 13% респондентов проблемой явилось отсутствие необходимого транспортного средства и 15% респондентов отметили несоблюдение водителем сроков поставки. Для заказчика очень важна скорость доставки, ведь от этого будет зависеть его прибыль. Поэтому для того, чтобы компания не потеряла заявки, необходимо искать пути оптимизации сроков обработки заказов для доставки грузов.

Таким образом, по проведенному анализу видно что, в области транспортной логистики данная компания имеет следующие проблемы:

- большой объем ежедневных операций по сопровождению ТС с грузами, который приходится на 2 специалистов отдела логистики компании, отвечающих за автомобильные грузоперевозки, приводящий к несвоевременности обработки информации и заявки заказчиков транспортных средств;
- недостаточное количество специалистов отдела логистики компании для удовлетворительной работы с заказчиками транспортных средств;
- ограниченное количество постоянных клиентов, которое приводит к снижению объема работ по грузоперевозкам;
- несвоевременное уведомление водительского персонала о наличии или переносе заявок отправки на линию. Это приводит к потере личного времени водителя в ожидании заявки на территории компании (данное время не оплачивается работодателем) и к значительному снижению удовлетворенности водительского состава (беспокойство и нервозность, в связи с переносом выезда на линию и ожиданием).

Следовательно, данной транспортной компании необходимо работать над повышением качества оказываемых транспортных логистических услуг.

Список литературы

1. Маратканова, Э.М. Компетентность персонала современной организации. / Э.М. Маратканова. // Сборник научных статей II Международной (заочной) научно-практической конференции «Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность» 10 сентября 2015г. – Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2015. – № 3(8). – С. 77-81.

2. Маратканова, Э.М. Проблемы и перспективы рынка пластиковых окон в России и Республике Татарстан/ / Э.М. Маратканова. // Сборник материалов Международной (заочной) научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты» (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности)» 10 октября 2014г. – в 3-х частях. – Ч. 2./ отв. Ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 174 с. – С. 127-130.

3. Маратканова, Э.М., Улесов, Д.В. А Анализ критериев эффективности использования человеческого капитала. / Э.М. Маратканова, Д.В. Улесов. // Экономические науки. – 2013. – № 109. – С. 77-79.

4. Максимов, Д.В., Фролова, И.И. Использование технологии контроллинга в системе менеджмента качества предприятия//«Современные материалы, техника и технологии». - 2016 - № 2(5) - С.214-220

5. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

УДК658.51

НИЗАМОВ ИСКАНДЕР ЗУФАРОВИЧ

Россия, специалист ОТК
e-mail – kurin.68@mail.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрена концепция бережливого производства как инструмент организации управления производством, направленная на повышение качества производимой продукции предприятия и увеличения объемов производства продукции для рынка автокомпонентов.

Ключевые слова: бережливое производство, организация управления производством, производственное предприятие.

Управленческие технологии, направленные на повышение качества и эффективности деятельности предприятий, с каждым годом становятся все популярнее. Исследователи [3, 5] отмечают важность внедрения технологий бережливого производства. Для решения сложных технических задач планирования производственных систем необходимо применять методы моделирования для определения оптимального времени и последовательности обработки, планировки цеха, базирующиеся на принципах бережливого производства. Основополагающим элементом данной концепции выступает процесс идентификации и ликвидации любого рода производственных потерь: перепроизводство, ожидание, транспортировка, нетребуемые действия, брак [4].

Развитие инновационной деятельности и внедрение новых технологий в современных экономических системах предполагает разработку и использование новых форм и методов управления знаниями, что, несомненно, применимо не только для вышеуказанных условий, но и для традиционных форм хозяйствования. Вместе с тем, это приобретает особую актуальность в целях повышения инновационного потенциала, эффективности результатов инновационной деятельности и в итоге повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе приобретения и достижения конкурентных преимуществ высокого порядка [2].

Сегодня, как никогда, Россия нуждается в хорошо образованных, с активной жизненной позицией, творчески мыслящих специалистах, безусловным фактором становления которых является качественное образование, определяющее положения государства в современном мире и человека в обществе [1].

В качестве объекта исследования данной работы было выбрано производственное предприятие Республики Татарстан. Основными видами деятельности исследуемого предприятия является закупка и переработка лома цветных металлов, а также изготовление бронзовых и алюминиевых втулок на грузовые а/м КАМАЗ, МАЗ и Урал. Необходимо отметить, что ООО - финансово неустойчивое предприятие, так как происходит уменьшение объемов производства и продажи товарной продукции.

Для обеспечения высокого качества производимой продукции в ООО разработана, задокументирована, внедрена система менеджмента качества (СМК), которая, в целом, функционирует результативно, соответствует Политике качества предприятия и позволяет реализовывать поставленные цели.

Но при этом были выявлены следующие факторы, отрицательно влияющие на качество производимой продукции предприятия:

- мероприятия по качеству на предприятии регулируются многочисленными документами, вместе с тем руководство предприятия не в полной мере уделяет внимание стандартизации внутренних документов, регламентирующих организацию управления качеством;
- недостаточная квалификация персонала является фактором, снижающим качество продукции данного предприятия. Следовательно, необходимость в повышении квалификации рабочих кадров ООО увеличивается.
- несоблюдение персоналом требований технологических процессов приводит к несоответствию продукции по видам браков;
- увеличилось количество дефектов производимой продукции, попавших в 80% зону на 100%, и увеличился уровень возврата бракованной продукции;
- предпринимаемые предупреждающие действия, в том числе для обеспечения стабильности технологических показателей, носят скорее эпизодический и относительный характер, так как крайне редко проводится ана-

лиз и проработка информации по часто повторяющимся дефектам производимой продукции предприятия;

- на предприятии отсутствует удовлетворенность персонала организацией рабочего места. Отсутствие эффективной организации рабочих мест способствует возникновению дефектов из-за появления ошибок по причине человеческого фактора.

Таким образом, существующая система менеджмента качества предприятия не дает нужных результатов.

На основе выявленных проблем предлагается совершенствовать организацию управления производством исследуемого предприятия за счет внедрения инструментов бережливого производства - это переход предприятия на новый, более качественный уровень, что предполагает вовлечение в процесс всех сотрудников предприятия.

Основными инструментами бережливого производства являются:

- «5S» – эффективная организация рабочего места;
- TPM – всеобщий уход за оборудованием;
- SMED – быстрая переналадка;
- Канбан – простая текущая система управления производством при помощи передаваемых исполнителям карточек-заданий;
- Точно вовремя;
- Метод предотвращения ошибок;
- Карта потока создания ценностей – схематичное изображение действий, позволяющее определить скрытые потери.

Внедрение системы «5S» является первым шагом к разворачиванию бережливого производства в ООО и воспитания в персонале способности осуществлять постоянное совершенствование производственной среды и поддерживать достигнутый уровень.

Основные идеи системы «5S»:

- 1) все, что поддается оптимизации, должно быть оптимизировано;
- 2) устранение потерь достигается за счет активного вовлечения рабочих в процесс непрерывного совершенствования производства.

С целью совершенствования организации рабочего места и рационального использования пространства рабочего места ООО автором разработаны следующие предложения:

- проект стандарта «Требования к организации рабочих мест ООО по системе 5S»;
- для оценки состояния рабочих мест по системе «5S» в ООО предложены критерии оценки состояния рабочих мест.

Таким образом, разработка данного стандарта позволит разработать единые требования к рабочему месту предприятия и на основе этого:

- упростить работу специалистов и руководителей ООО по различным вопросам - начиная с планирования дооснащения рабочих мест и заканчивая контролем наличия и рационального размещения инструментов на ра-

бочем месте - так как в едином стандарте будут перечислены все требования со ссылками на нормативные документы;

- выстроить единую систему требований к организации рабочих мест ООО.

Основные преимущества, которые принесет внедрение инструмента бережливого производства - системы «5S» в ООО заключаются в том, чтобы:

- снять проблемы адаптации к новому рабочему месту при переводе работников между подразделениями ООО,

- сделать простым и прозрачным сравнение работы подразделений при проверках со стороны вышестоящего руководства ООО,

- уменьшить (за счет типизации) номенклатуру употребляемых в работе средств индивидуальной защиты, инструментов, хозяйственного инвентаря, оборудования и других средств - упростить процесс оснащения и дооснащения рабочих мест;

- путем регулярной уборки, соблюдения требований стандартов формируются правильные действия сотрудников;

- работники четко знают необходимый перечень инструментов, материалов, документов и требования к ним, сразу видят отсутствие, неисправность и могут обосновывать необходимость дооснащения.

Благодаря внедрению стандарта «Требования к организации рабочих мест ООО по системе 5S» на предприятии и критериев оценки состояния рабочих мест начнется процесс вовлечения всего персонала в процесс постоянного улучшения. Именно это является главной задачей и целью внедрения бережливого производства, так как только участие всего персонала позволит сократить потери на всех этапах деятельности предприятия.

Список литературы

1. Иванова, С.И., Митрофанов, М.В., Фролова, А.А., Маратканова, Э.М. К проблеме формирования активной жизненной позиции будущих специалистов-машиностроителей. / С.И. Иванова, М.В. Митрофанов, А.А. Фролова, Э.М. Маратканова // Сборник научных статей Международной научной конференции студентов и молодых ученых «Молодежь и системная модернизация страны» (25-26 мая 2016 года), в 2-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т. - Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2016. - С. 236-238.

2. Маратканова, Э.М. Механизмы управления знаниями в современных организациях. / Э.М. Маратканова. // Вопросы экономики и права. - 2013. - № 58. - С. 77-79.

3. Мифтахитдинова, Л.Т., Фролова, И.И. Совершенствование процесса непрерывных улучшений на производственном предприятии/ В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А., 2015. - С. 430-435.

4. Смелов, В.Г. Оптимизация производственной системы машиностроительного предприятия методами бережливого производства. / В.Г. Смелов, В.В. Кокарева, А.Н. Малыхин. // Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы современного машиностроения». Юргинский технологический институт. - 2014. - С. 155-156.

5. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

УДК 657.3

НОВИКОВА АЛИНА ВИКТОРОВНА НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
alina0258@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В данной статье рассмотрен порядок формирования резервов по сомнительным долгам согласно МСФО. Проанализированы способы определения резервов по сомнительным долгам, а также их разделение на группы долговых требований.

В настоящее время международные стандарты финансовой отчетности применяются более чем в ста странах мира. Также в ряд этих стран входит Россия, где МСФО обязательны к применению для компаний, которые имеют большое значение для экономики страны (банки, страховые организации, компании, размещающие свои ценные бумаги на бирже, для консолидированной отчетности).

В процессе своей деятельности организации постоянно совершают различные расчеты. Большое внимание уделяется расчетам за продукцию, работы и услуги с покупателями и заказчиками. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов. В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской задолженности.

Кондраков Н. П. дает следующее определение категории «дебиторская» задолженность [1]. По его мнению, под дебиторской задолженностью следует понимать сумму неоплаченных долгов, причитающихся со стороны покупателей и заказчиков за реализованные им товары (выполненные работы, оказанные услуги).

Дебиторская задолженность является активом организации, но всегда есть риск того, что она не будет погашена в сроки, установленные договором, или погашение ее может оказаться сомнительным.

Согласно МСФО финансовая отчетность должна добросовестно показывать финансовое положение и финансовые результаты компании. Данные требования распространяются на все объекты бухгалтерского учета, включая дебиторскую задолженность.

В соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты - признание и оценка» организация должна представлять в отчетности дебиторскую задолженность по справедливой стоимости. Это можно достичь путем создания резервов по сомнительным долгам, что дает возможность организа-

ции оценить и учесть потери, которые ожидаются в будущем. При этом при создании резерва по сомнительным долгам неизвестно, кто из дебиторов попадает в разряд безнадежных [2].

В международной учетной практике существует несколько способов определения резервов по сомнительным долгам:

1) определение резерва осуществляется в процентном отношении к выручке за период;

2) начисление резерва в процентном отношении в зависимости от периодов просрочки дебиторской задолженности;

Суть первого метода заключается в определении среднего процента сомнительных долгов. Для этого нужно вычислить среднее соотношение непоплаченных сумм дебиторской задолженности к объему выручки за несколько лет и умножить этот процент на сумму чистой выручки от продаж за отчетный период.

Пример: бухгалтер ООО «Агромир» Лабинского района с помощью ретроспективного анализа определил, что средний процент сомнительных долгов составил 1,5 %. Выручка на 31 декабря 2015 г. составила 125365 тыс. руб. Резерв по сомнительным долгам составит:

$$(125365 \text{ тыс. руб.} \times 1,5 \% / 100 \%) = 1880 \text{ тыс. руб.}$$

Второй случай расчета суммы резервов приближен к российской практике, применяемой в налоговом учете, когда просроченную дебиторскую задолженность рассчитывают в днях.

Так, в соответствии со статьей 266 Налогового Кодекса Российской Федерации:

- 1) При просрочке до 45 дней в резерв направляется 0 %;
- 2) При просрочке от 45 до 90 дней – 50 %;
- 3) А при просрочке свыше 90 дней сумма резерва составляет 100 % от суммы долга [3].

В МСФО дебиторскую задолженность сортируют по срокам оплаты и выделяют следующие группы долговых требований:

- 1) счета, срок оплаты которых не наступил;
- 2) счета с просрочкой:
 - от 1 до 30 дней;
 - от 31 до 60 дней;
 - от 61 до 90 дней;
- 3) счета с просрочкой более 90 дней.

Далее определяется процент возможности организации получить долг и умножают его на сумму дебиторской задолженности по каждой группе.

Пример: сумма дебиторской задолженности на отчетную дату составляет 8800 тыс. руб. и из них 2900 тыс. руб. с просрочкой 20 дней, 3400 тыс. руб. – 50 дней, 1500 тыс. руб. – 70 дней и 1000 тыс. руб. – 100 дней. Возможность получить долг по первой и второй группе составила 20 %, по третьей – 10 %, а по четвертой 25 %.

Рассчитаем сумму резервов по российским и международным стандартам в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет резерва по сомнительным долгам в соответствии с РСБУ в ООО «Агромир» Лабинского района

Период задолженности, дни	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Процент отчисления в резерв, %	Сумма резерва, тыс. руб.
До 45 дней	3400	0	-
От 45 до 90 дней	4400	50	2200
Свыше 90 дней	1000	100	1000
ИТОГО	8800	-	3200

Таким образом, резерв по сомнительным долгам на 31 декабря 2015 г. составит 3200 тыс. руб.

Расчеты резервов по международным стандартам представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет резерва по сомнительным долгам в соответствии с МСФО в ООО «Агромир» Лабинского района

Период задолженности, дни	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Процент отчисления в резерв, %	Сумма резерва, тыс. руб.
До 30 дней	3400	20	680
От 31 до 60 дней	2900	20	580
От 61 до 90	1500	10	150
Свыше 90 дней	1000	25	250
ИТОГО	8800	-	1660

Следовательно, сумма резерва на 31 декабря 2015 г. составит 1660 тыс. руб.

В бухгалтерском учете организации на сумму резерва будет составлена бухгалтерская запись:

Дебет субсчета 91-2 «Прочие расходы» 1660 тыс. руб.

Кредит счета 63 «Резервы по сомнительным долгам». 1660 тыс. руб.

На конец отчетного периода сумма резерва вычитается из общей суммы дебиторской задолженности, что дает возможность отразить реальную дебиторскую задолженность.

Из приведенных расчетов видно, что сумма резерва по российским стандартам в два раза больше суммы резерва рассчитанного по МСФО. Отметим так же, что в российской практике долги, которые нереальны к списанию списываются за счет средств созданного резерва по сомнительным долгам. В МСФО же списание дебиторской задолженности за счет резерва не предусмотрено, так как он рассматривается как изменение оценочных значений.

Следует отметить, что нормативно правовые акты по бухгалтерскому учету не содержат четких правил по формированию резерва, поэтому организации должны сами разработать порядок формирования резерва по сомнительным долгам и закрепить его в своей учетной политике.

В своей статье Кивва Ж.В. рекомендует способ создания резерва по сомнительным долгам по уровню надежности контрагентов. Он предлагает на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем показателям, объединить контрагентов в группы по уровню надежности:

- 1) Надежные контрагенты (группа риска 1) – с 36-125 баллов;
- 2) Обычные контрагенты (группа риска 2) – с 27-36 баллов;
- 3) Ненадежные контрагенты (группа риска 3) – с 9-27 баллов;
- 4) Критические контрагенты (группа риска 4) – с 1-9 баллов.

Далее на опыте сотрудников, контактирующих с контрагентом, определяется коэффициент вероятности оплаты – коэффициент экспертной оценки, который может принимать значения в зависимости от степени возможности погашения задолженности:

- низкая вероятность погашения - от 0,7 до 1,0;
- средняя вероятность погашения - от 0,1 до 0,6;
- высокая вероятность погашения - 0 [4].

Исходя из вышеизложенного можно отметить, что создание резервов по сомнительным долгам по российским стандартам и по МСФО есть много отличий. Переход организаций на международные стандарты требует принципа осмотрительности, так как финансовая отчетность должна показывать достоверную информацию организации для широкого круга пользователей и кредиторов.

Список литературы

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 717 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. (ред. от 26 августа 2015 г.) – М.: Экономика, 2016. – 32 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.)
4. Кивва, Ж. В. Методика формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете / Ж.В. Кивва // Клуб главных бухгалтеров. – 2014. - № 6. – С. 13-24.

УДК 657.3

НОВИКОВА АЛИНА ВИКТОРОВНА НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, город Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
alina0258@mail.ru

СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ СОГЛАСНО МСФО

В данной статье рассмотрен порядок составления и предоставления отчета о совокупном доходе согласно МСФО. Проанализированы методы представления расходов: «по функциям затрат» и «по характеру затрат».

Порядок представления, а также состав полного комплекта финансовой отчетности регулируется МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Финансовая отчетность должна представляться как минимум на ежегодной основе. Стандарт также разрешает представление отчетности за период, равный 52 неделям (п. 37 МСФО (IAS) 1).

На основании данного стандарта можно выделить следующие документы, которые входят в полный комплект финансовой отчетности:

- отчет о финансовом положении на дату окончания периода;
- отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за период;
- отчет об изменениях в собственном капитале за период;
- отчет о движении денежных средств за отчетный период;
- примечания к отчетности, включающие краткий обзор основных положений учетной политики;
- дополнительную информацию и раскрытия, которые требуют международные стандарты.

В комплект финансовой отчетности входит информация как минимум за один период, предшествующий отчетному [1]. Документально содержание и форма этих отчетов регулируются ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В целом Отчет о совокупном доходе состоит из двух основных разделов:

- 1) «Прибыли и убытки» – по сути, это полный аналог российского отчета о финансовых результатах, который заканчивается величиной прибыли после налогообложения (чистой прибыли);
- 2) «Прочий совокупный доход», который включает в себя доходы и расходы, отражаемые непосредственно в собственном капитале, а также реклассификацию ранее признанных в собственном капитале доходов и расходов, которые больше не могут там учитываться.

Так же, как и в российской форме, в Отчете о совокупном доходе требуется раскрыть информацию по всем статьям доходов и расходов [2]. Как правило, все доходы и расходы за период отражаются в составе прибыли

или убытка – если в отдельном стандарте нет другого требования. Особенностью подготовки данной формы является следующее правило: доходы и расходы представляют либо в отдельном отчете о совокупном доходе, либо составляется два отчета – в отдельном отчете о прибылях и убытках и отдельном отчете о совокупном доходе. Выбор, как правило, зависит от объема раскрываемой информации, а также от предпочтений в формате представления информации. В отношении дополнительных раскрытий в отчете о совокупном доходе рекомендуем использовать следующий подход: раскрывать статьи, если они являются существенными. Важно раскрыть не только саму статью, но и ее характер и размер. Чаще всего в качестве такой дополнительной информации раскрывают затраты на амортизацию и расходы на вознаграждение работникам. Есть особые указания стандарта МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в отношении обстоятельств, при которых статьи доходов и расходов подлежат отдельному раскрытию:

- уценка запасов до величины чистой цены продажи или стоимости основных средств до возмещаемой стоимости, а также реверсирование таких списаний;
- реструктуризация деятельности предприятия и реверсирование любых оценочных резервов по затратам на реструктуризацию;
- выбытие основных средств;
- выбытие инвестиций;
- прекращенная деятельность;
- урегулирование судебных споров;
- прочие реверсивные записи в отношении резервов.

Информацию о данных обстоятельствах можно раскрыть либо в Отчете о совокупном доходе, либо на выбор в примечаниях к финансовой отчетности [3].

В обязательном порядке в Отчете о совокупном доходе должны содержаться статьи:

- выручка;
- затраты по финансированию;
- доля организации в прибыли или убытках ассоциированных компаний;
- прибыль или убыток до налогообложения;
- расходы по уплате налога;
- доля меньшинства; прибыль (убыток).

В МСФО закреплено два метода представления расходов (разбиение расходов на подклассы) [4]. В зависимости от того, какие для удобства анализа отчета пользователями подклассы выделяются, отчет составляется в одной из двух форм:

1. По характеру затрат;
2. По функциям затрат.

В российской практике используется классификация затрат по функциональному назначению. При этом в отчетности представлены следующие основные статьи:

- Выручка
- Себестоимость продаж
- Валовая прибыль
- Коммерческие расходы
- Административные расходы
- Прибыль (убыток) от продаж
- Прочие доходы
- Прочие расходы
- Прибыль (убыток) до налогообложения
- Чистая прибыль (нераспределенный убыток)

Рассмотрим пример Отчета о финансовых результатах, составленный по функциональному значению в ООО «Агросфера» Лабинского района (табл. 1).

Таблица 1 – Отчет о финансовых результатах в ООО «Агросфера»

Показатель	Код строки	За 12 месяцев 2015 г.	За 12 месяцев 2014 г.
Выручка	2110	325718	278950
Себестоимость продаж	2120	(282182)	(227127)
Валовая прибыль (убыток)	2100	43536	51823
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	43536	51823
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	90	2
Проценты к уплате	2330	(11517)	(9829)
Прочие доходы	2340	29028	59224
Прочие расходы	2350	(22290)	(41119)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	38847	60101
Текущий налог на прибыль	2410	(2369)	(6502)
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	2369	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	36478	53599

Применение данного метода распределения затрат дает более полезную информацию, чем классификация расходов по характеру, но проведение распределения может повлечь за собой субъективность суждений.

Тем не менее, поскольку информация о характере затрат полезна при прогнозировании будущих потоков денежных средств, при использовании классификации на основе функции затрат требуется дополнительное раскрытие информации. В связи с этим рассмотрим Отчет о финансовых результатах ООО «Агросфера» методом «по характеру затрат». Для этого необходимо раскрыть дополнительную информацию о характере расходов, включая амортизационные расходы и расходы на оплату труда (табл. 2).

Таблица 2 – Отчет о финансовых результатах в ООО «Агросфера»

Показатель	За 12 месяцев 2015 г.
Выручка	325718
Прочие доходы	29118
Использованное сырье и расходные материалы	(136712)
Заработная плата и другие вознаграждения работникам	(103356)
Амортизация	(42114)
Обесценение активов	-
Прочие расходы	(22290)
Финансовые расходы	(11517)
Доля в прибыли ассоциированных компаний	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	38847
Текущий налог на прибыль	(2369)
Чистая прибыль (убыток)	36478

Данный метод прост в применении, так как не требуется распределения расходов, но при этом позволяет получить более детальную информацию об изменении финансовых результатов деятельности организации и определить влияние этих изменений на величину чистой прибыли.

Каждый из рассмотренных вариантов отчета о совокупных доходах позволяет получить один и тот же финансовый результат [5]. Но при применении метода «по характеру затрат» расходы объединяются в соответствии с характером и не перераспределяются в зависимости от их различного назначения внутри организации.

Выбор между методами «по функции затрат» и «по характеру затрат» зависит от исторических и отраслевых факторов, а также от характера предприятия. Оба метода выделяют те затраты, которые могут изменяться, прямо или косвенно, с изменением объема продаж или производства предприятия. Поскольку каждый способ представления имеет свои преимущества для различных видов предприятий, настоящий стандарт требует, чтобы руководство выбрало наиболее уместный и надежный способ представления.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 : утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. (ред. от 8 ноября 2010 г.) – М.: Финансы и статистика, 2014. – 28 с.

2. Терехова, В. А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. пособие / В. А. Терехова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 217 с.

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. (ред. от 26 августа 2015 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2016 г.) – М.: Экономика, 2016. – 32 с.

4. Зарьянова, Т. В. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с МСФО / Т. В. Зарьянова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №2 - С. 32 - 45.

5. Небавская, Т. В. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО / Т. В. Небавская // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира. – 2015. – С. 113-115.

УДК 658.14

**НУРЖАНОВА МАДИНА САЙЛЮБАЕВНА,
КОВШОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА**

Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева
madina03_95@mail.ru; tanya_timoshina@mail.ru

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ФУНКЦИИ БАНКА, СОПРЯЖЕННОЙ С РИСКОМ

Проведён корреляционный анализ таких финансовых показателей банка как кредиты, процентные доходы, комиссионные доходы, активы – выявлена зависимость. Построены линейные регрессионные функции методом наименьших квадратов, отражающие зависимость активов, процентных и комиссионных доходов от кредитов банка. Доказана на цифрах кредитная функция коммерческого банка, сопряжённая с рисками.

Обратимся к годовой аудированной консолидированной финансовой отчетности АО «Евразийский банк». Для анализа произведём выборку с 2007 по 2015 гг., следующих финансовых показателей (таблица 1).

Вычислим коэффициент корреляции с помощью средств Анализа данных в пакете Excel, в частности используя инструмент Корреляция. Результатом является матрица четырёх попарных корреляций (таблица 2). На диагонали расположены: 1, показывающие, что каждая из рассматриваемых переменных положительно коррелирована сама с собой. Для качественной оценки тесноты корреляционной связи воспользуемся таблицей Чеддока.

Весьма высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) кредиты, выданные клиентам – процентные доходы: 0,9950; 2) кредиты, выданные клиентам – активы: 0,9872; 3) процентные доходы – активы: 0,9774; 4) процентные доходы – комиссионные доходы: 0,9189.

Таблица 1 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа по АО «Евразийский банк» за 2007-2015 гг., млн. тенге.

Показатель / год	Кредиты, выданные клиентам	Процентные доходы	Комиссионные доходы	Активы
2007 г.	115758	18047	2111	210612
2008 г.	122981	19659	1450	285727
2009 г.	148997	24783	2350	321281
2010 г.	213327	28593	3004	356890
2011 г.	256010	38089	3932	369361
2012 г.	354642	50388	8956	470511
2013 г.	432529	67075	11688	588633
2014 г.	588232	80075	11479	808602
2015 г.	682334	91682	9727	988996

На цифрах доказано: кредитная функция банка обеспечивает доходность бизнеса; образует имущественную базу; продажа продуктов, приносящих процентные доходы, таких как кредиты, выданные клиентам, приносит отдачу от использования основных фондов, труда, предпринимательских способностей и информации в виде комиссионных доходов.

Таблица 2. – Корреляционная матрица.

	Кредиты, выданные клиентам	Процентные доходы	Комиссионные доходы	Активы
Кредиты, выданные клиентам	1			
Процентные доходы	0,9950	1		
Комиссионные доходы	0,8910	0,9189	1	
Активы	0,9872	0,9774	0,8276	1

Высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) кредиты, выданные клиентам – комиссионные доходы: 0,8910; 2) комиссионные доходы – активы: 0,8276.

Проанализируем данные об активах и кредитах банка (рисунок 1).

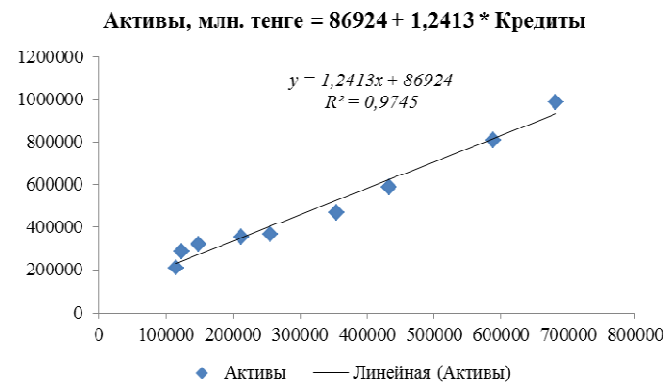


Рисунок 1 – Линейная функция активов банка от кредитов (тренд).

Среднее соотношение двух переменных – есть линейное уравнение, простой линейной регрессии. Применим команду Добавить линию тренда в пакете Excel. Используя кнопку Мастер диаграмм, построим точечную диаграмму, где ось Y – активы банка, а ось X – кредиты банка (млн. тенге). Точки на рисунке 1 расположены примерно на одной прямой, поэтому можно построить линейный тренд. Ответ на вопрос «Каково среднее соотношение» можно получить, изучая уравнение аппроксимации $y = 1,2413x + 86924$, которое перепишем в виде

$$\text{Активы, млн. тенге} = 86924 + 1,2413 * \text{Кредиты.}$$

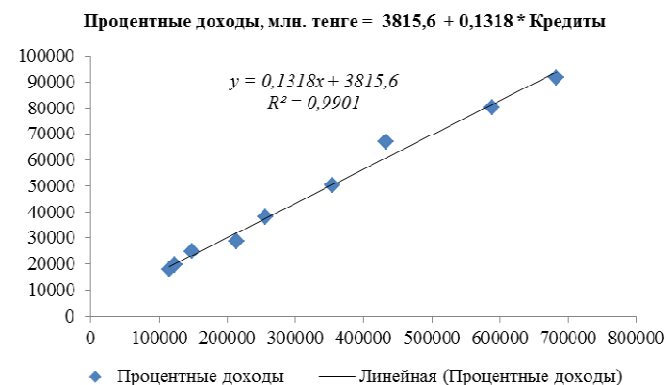


Рисунок 2 – Линейная функция процентных доходов банка от кредитов (тренд).

Постоянный член показывает, что активы банка без кредитов равны 86924 млн. тенге. При изменении кредитов банка на 1 млн. тенге совокуп-

ные активы банка вырастут на 1,2413 млн. тенге. Примерно 99,45% колебаний совокупных активов банка описывается линейной моделью от кредитов.

Обратимся к зависимости процентных доходов банка от кредитов, выданных клиентам (рисунок 2).

Из рисунка 2 видно, что при изменении кредитов банка на 1 млн. тенге процентные доходы банка вырастут на 0,1318 млн. тенге. Процентные доходы банка без кредитов равны 3815,6 млн. тенге.

*Процентные доходы, млн. тенге = 3815,6 + 0,1318 * Кредиты.*

Примерно 99,01% колебаний процентных доходов банка описывается линейной моделью от кредитов.

Построение линейной функции комиссионных доходов от кредитов (рисунок 3) позволило записать уравнение:

*Комиссионные доходы, млн. тенге = 89,5 + 0,0185 * Кредиты.*

Которое показывает, что при изменении кредитов банка на 1 млн. тенге комиссионные доходы банка вырастут на 0,0185 млн. тенге. Комиссионные доходы банка без кредитов равны 89,5 млн. тенге. Примерно 79% колебаний комиссионных доходов банка описывается линейной моделью от кредитов.

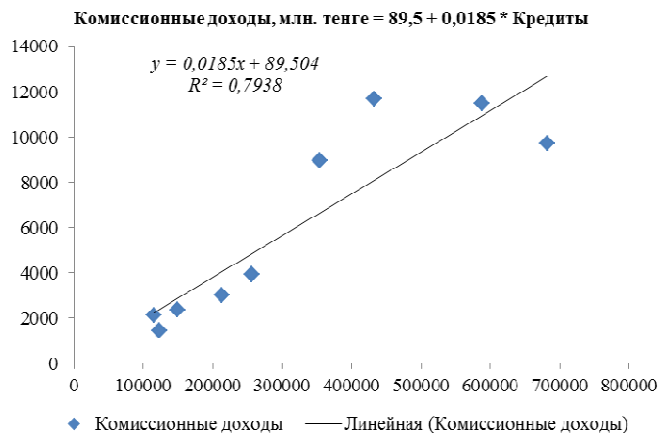


Рисунок 3 – Линейная функция комиссионных доходов банка от кредитов (тренд).

Кредитная функция банка, обеспечивающая его доходность (либо убыточность) сопряжена с рисками. Основным является кредитный риск – риск финансовых потерь, возникающих в результате неисполнения обязательств заёмщиком или контрагентом банка.

Банк управляет кредитным риском посредством применения утверждённых политик и процедур, включающих требования по установлению и соблюдению лимитов концентрации кредитного риска, а также посредством создания Кредитных комитетов, основной задачей которых является соблюдение утверждённых требований с целью принятия оптимального соотношения рисков и доходов по кредитной деятельности банка.

Кредитная политика утверждается Советом директоров и устанавливает: 1) процедуры рассмотрения и одобрения кредитных заявок; 2) методологию оценки кредитоспособности заёмщиков (корпоративных и розничных); 3) методологию оценки кредитоспособности контрагентов, эмитентов и страховых компаний; 4) методологию оценки предполагаемого обеспечения; 5) требования к кредитной документации; 6) процедуры проведения постоянного мониторинга кредитов и прочих продуктов, несущих кредитный риск – обеспечивается элиминация риска.

Список литературы

1. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
2. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
3. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.
4. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надцонова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.
5. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.
6. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК 330.101

ОВЧИННИКОВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНАРоссия, Курск, Юго-Западный государственный университет
stasya.ovchinnikova@mail.ru**РОЛЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Статья посвящена исследованию вопроса повышения качества жизни как основы формирования кадрового потенциала. Автором дан анализ роли качества жизни, выделены основные направления его повышения.

Кадровый потенциал региона следует учитывать не только в узком смысле, как совокупность наемной рабочей силы, но и в широком смысле, как совокупность работников простого и сложного труда, плюс владельцы природных ресурсов и капитала. Эффективность кадрового потенциала региона, как и во всей экономике, зависит не только от компетенции работников, но и от их мотивации[1]. Стимулирование труда и бизнеса нельзя сводить только к росту оплаты труда, прибыли и земельной ренты, оно должно быть комплексным. В первую очередь следует принять законодательные акты по закреплению на сельских территориях молодых специалистов и выпускников профессиональных училищ. Специалистов и руководителей предприятий региона следует поощрять только за счет инновационной прибыли при соответствующем экономическом росте[2].

Формирование кадрового потенциала предполагает создание высокоэффективной системы материальной и моральной мотивации участников производственной деятельности, отсутствие ее тормозит инновационное развитие. Это относится ко всем участникам экономики и всем видам доходов – заработной плате, дивидендам, арендной плате, банковским процентам, доходам менеджеров и крестьянских фермерских хозяйств, в том числе в форме участия в распределении прибыли[3]. Опыт развитых стран показывает, что значительных результатов в экономике можно достичь только тогда, когда человек чувствует, что он работает на себя. К сожалению, российская экономика не располагает эффективной системой мотивации работников, за исключением успешных фермерских семей и отдельных руководителей крупных хозяйств.

Таблица 1 - Сравнение Минимального размера оплаты труда в разных странах

№ п/п	Страна	МРОТ в час (€)	МРОТ в месяц (€)	Национальная валюта
1	Австралия		2000,00	
2	Швейцария		1900,00	2200,00 швейцарских франков
3	Люксембург	8,69	1682,76	
4	Ирландия	8,65	1499,33	
5	Бельгия	7,48	1440,67	
6	Нидерланды	7,96	1398	
7	Франция	8,03	1343,7	
8	Великобритания	7,36	1202	1005,33£
9	США	9,05	1030	1305 \$ США
10	Израиль	4,80	900	4300,00 шекелей
11	Греция		684	
12	Мальта	3,35	634,75	
13	Испания	3,78	633,30	
14	Словения	3,03	738,66	
15	Португалия	3,6	565,83	
16	Польша	1,35	350	1317 злотых
17	Турция		327	760 лир
18	Чехия	1,58	318	8000 крон
19	Словакия	1,00	307,70	
20	Эстония	2,13	355	
21	Латвия	1,93	320,00[1]	
22	Литва	0,92	231	800 лит
23	Венгрия	8,32	229	
24	КНР		218,7	1 808 юаней жэньминьби
25	Румыния	0,52	140	800 леев
26	Россия	0,74	122,9	5554 рублей
27	Белоруссия	0,74	123,67	1 395 000 белорусских рублей
28	Болгария	0,9	204	400 левов
29	Украина	0,63	104,27	1147 гривен
30	Казахстан		95	20 140 тенге

Качество жизни выступает решающим показателем в стратегии формирования и развития кадрового потенциала региона[4]. Одним из проявлений уровня качества жизни является Минимальный размер оплаты труда (МРОТ), который является основным показателем для начисления пособий по временной нетрудоспособности, начисление пенсий, пособий по безра-

ботице и т.д. В таблице 1 приведено сравнение МРОТ, который в настоящее время в России и в других странах резко отличаются.

В отличие от других стран в России МРОТ – это законодательно установленный минимум оплаты труда. В рамках действующего законодательства ниже МРОТ работодатели не имеют права устанавливать заработную плату работнику. МРОТ является основой и базой для выплат пособий по временной нетрудоспособности, налогов и сборов. МРОТ является элементом стандарта экономической устойчивости или неустойчивости в различных странах. Как известно, в России МРОТ намного ниже, чем прожиточный минимум для населения. Поэтому МРОТ в России как базовый показатель не позволяет повысить стандарты экономической устойчивости для населения страны. В то же время существует огромная проблема в начислении заработной платы в «конвертах». Начисление серой заработной платы в российской практике могло быть уничтожено, если бы показатели МРОТ были бы скорректированы в сторону их увеличения.

В разные эпохи по-разному оценивалось качество жизни или «хорошая жизнь». В условиях глобализации экономики, интеграции экономик в мировое хозяйство важно, какие стандарты качества жизни будут заложены для населения любой страны. Россия большая, богатая и самодостаточная страна. Формирование высоких стандартов качества жизни – это дело рук самих россиян.

Решение видится в разработке инновационной Стратегии долгосрочного социально – экономического развития России и ее регионов, которое должно предусматривать распределение доли финансирования из ВВП намного больше 5 % таким отраслям, например: здравоохранение, образование, НИОКР, ЖКХ и т.д. Для того, чтобы качество жизни в России повышалось, необходим постоянный мониторинг эффективности принятия инновационных управленческих решений, как на федеративном уровне, так и в регионах России.

Список литературы

1. Чарочкина Е.Ю. Актуальные проблемы занятости населения в региональной экономике // Актуальные вопросы развития современного общества. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2012. - С. 192-194.
2. Чарочкина Е.Ю., Переверзева Н.В. К вопросу о состоянии и повышении занятости населения в региональной экономике // Научное обеспечение агропромышленного производства. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2012. - С. 103-105.
3. Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Каширцева А.Ю. Управление инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях хозяйствования // Инновации в науке. – 2013. - №25. – С. 237-243.
4. Чарочкина Е.Ю. Стратегия диверсификации региональных кластеров как условие эффективности региональной экономики // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. -2015. - С. 133-136.
5. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.

6. Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Особенности депозитных и сберегательных сертификатов/ Углицких О.Н. Клишина Ю.Е. Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 275-278
9. Новые условия использования печатей приведении при ведении бухгалтерского учета коммерческих организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Черных А.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 104-108.
10. Оптимизация структуры маркетинговых мероприятий на примере малых форм хозяйствования/ Макарова Т.Н., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 139-144.
11. Стратегия диверсификации региональных кластеров как условие эффективности региональной экономики/ Чарочкина Е.Ю.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015. С. 133-136.
12. Управление инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях хозяйствования/ Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Каширцева А.Ю.// Инновации в науке. 2013. № 25. С. 237-243.
13. Проблемы состояния и повышения занятости населения в региональной экономике/ Чарочкина Е.Ю., Переверзева Н.В.// Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2012. № 6 (2). С. 35-39.
14. Общекультурная и общепрофессиональная компетентности как новая парадигма формирования кадрового потенциала инновационной экономики/ Сафронов В.В., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 270-275.

УДК 338.2

ОГАННИСЯН МЕЛИНЕ АРСЕНОВНА

Россия, г.Красноярск, Сибирский федеральный университет
mel-ogannisyan@yandex.ru

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В данной статье предложена модель финансового контроллинга аптечных организаций с учетом выявленных отраслевых особенностей, влияющих на организацию финансового контроллинга на предприятиях фармацевтической отрасли.

Фармацевтическая сфера является одной из ключевых направлений развития Красноярского края, т.к. она напрямую связана с безопасностью здоровья населения [3]. Одним из крупнейших предприятий фармацевти-

ческой отрасли Красноярского края является ГПМК «Губернские аптеки». В рамках инновационного подхода к управлению предприятиями предлагается внедрение системы финансового контроллинга аптечной сети [1].

Внедрение системы финансового контроллинга на исследуемом предприятии предполагает три основных этапа технологии, организация и автоматизация финансовых расчетов (рис. 1).

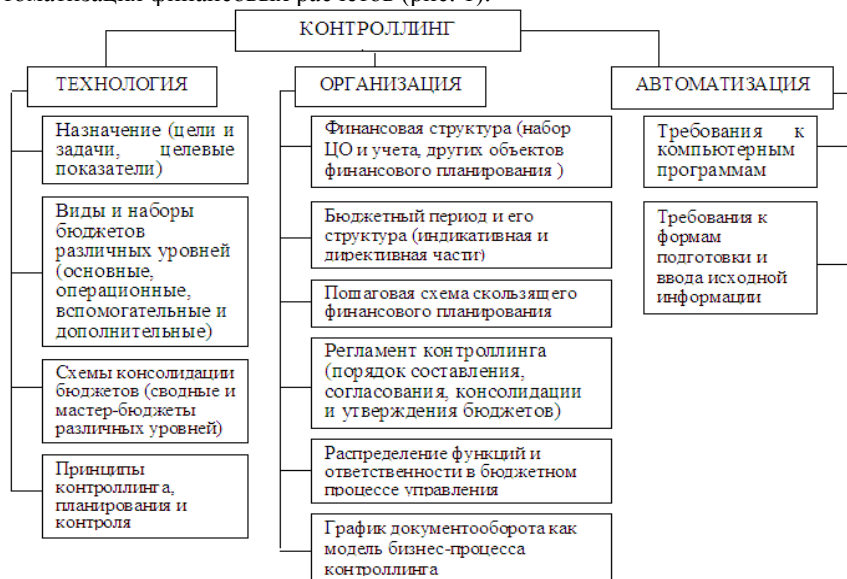


Рисунок 1 - Этапы постановки контроллинга и их элементы

Предлагаемая система контроллинга базируется на концепции центров ответственности и учета, поэтому следующий шаг – определение финансовой структуры предприятия.

При формировании центров ответственности ГПМК «Губернские аптеки», следует обратить внимание на то, что ассортимент поставляемой продукции насчитывает 12 тысяч наименований. Проведенный анализ деятельности ГПМК «Губернские аптеки» позволил выявить два основных направления деятельности. Прежде всего, это розничная реализация товаров, и во-вторых – продажа лекарств по льготным заказам. Такое разделение обосновано тем, что при продаже лекарств в аптеке присутствуют все затраты, включаемые в себестоимость, а при продаже по льготным заказам затраты на транспортные расходы не входят в себестоимость, а исчисляются по цене товара. Поэтому и при расчете эффективности деятельности предприятия следует разделять направления его деятельности. По этой же причине некоторые показатели для каждого объекта также будут отличаться.

Таким образом, в целях внедрения системы контроллинга в деятельность аптечной сети целесообразно изменить финансовую структуру предпри-

ятия, а именно выделить центры финансовой ответственности (ЦФО) и центр финансового учета (ЦФУ). Отметим, что ЦФО – это «система финансовой планово-отчетной документации (бюджетов) предприятия по различным областям его деятельности и подразделениям». ЦФУ – это «специфическая структурная единица предприятия» [4] (рис. 3).

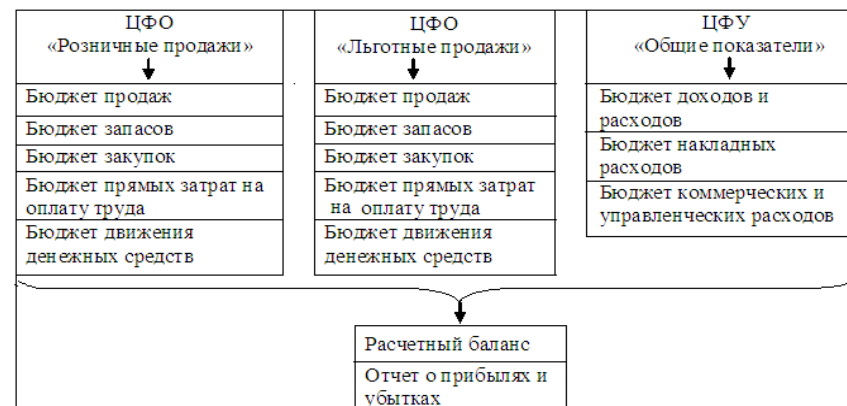


Рисунок 3 – Финансовая структура ГПМК «Губернские аптеки» при внедрении системы контроллинга

Предложенная модель учитывает отраслевые особенности фармацевтической отрасли, а именно – розничную реализацию лекарств и отпуск по льготным рецептам.

Согласно вновь разработанной модели, бюджет ГПМК «Губернские аптеки» складывается из бюджетов двух ЦФО и ЦФУ. При этом каждый руководитель ЦФО самостоятельно анализирует полученные сверху установки и определяет необходимый уровень затрат, а руководитель ЦФУ определяет общие целевые показатели.

Создание бюджетов для ГПМК «Губернские аптеки» будет осуществляться в рамках оперативного планирования. Стратегические цели предполагают, что вновь созданные бюджеты будут решать проблемы распределения редких экономических ресурсов предприятия [2]. При этом разработка бюджетов придаст количественную определенность выбранным перспективам существования предприятия. Это возможно вследствие того, что основными требованиями к информации являются достаточность, не избыточность, ясность и доступность.

В связи с тем, что предприятие имеет сложную организационную линейно-функциональную структуру, для ГПМК «Губернские аптеки» следует выбрать принцип контроля «сверху вниз». «При организации планирования по указанному принципу, руководители предприятия запрашивают данные из отдельных подразделений для составления ими своих бюджетов, а затем в целом обрабатывают и консолидируют полученные данные.

Далее определяются бюджетные периоды для каждого вида бюджета, разрабатываются механизмы и процедуры составления бюджетов структурных подразделений» [4].

Для разработки бюджетного регламента была определена бюджетная система предприятия в соответствии с его финансовой структурой. Для каждой стадии бюджетного цикла устанавливаются наборы операций (рис. 2).

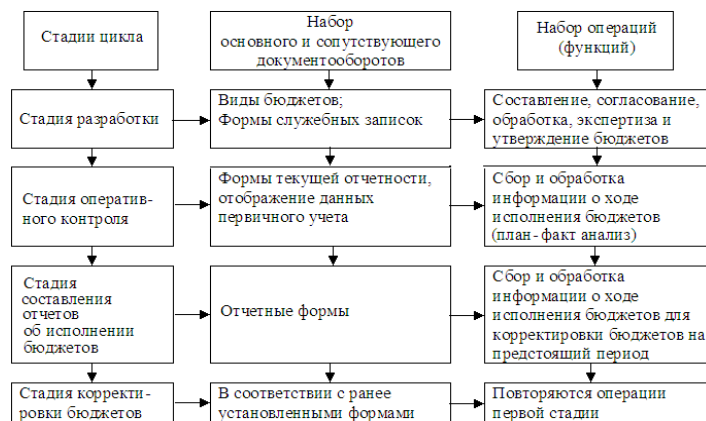


Рисунок 2 – Стадии и операции бюджетного регламента для ГПКК «Губернские аптеки»

Финансирование процесса внедрения системы контроллинга производится из прибыли предприятия в рабочем порядке без дополнительных затрат.

Таким образом, контроллинг позволяет эффективно управлять финансовой частью бизнеса. Внедрение предложенной модели контроллинга позволит проконтролировать себестоимость продукции, за счет чего сократит непроизводственные затраты, сэкономит финансовые ресурсы, увеличит финансовые показатели и даст значительный экономический эффект.

Список литературы

1. Конева, О.В. Инновационный подход к системе управления хозяйствующим субъектом / О.В. Конева // Вопросы экономики и права. - 2014. - № 74. - С. 189-193.
2. Сацук, Т.П. Модель системы показателей стратегического контроллинга торговой организации / Т.П. Сацук, Т.В. Игнатова // Торговля в XXI веке: Труды VI Международной научно-практической конференции. - 2008. - С. 206-208.
3. Сацук, Т.П. Система показателей оценки деятельности торговых организаций Красноярского края / Т.П. Сацук, Т.В. Игнатова // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 14(71). - С. 47-53.
4. Сацук, Т.П. Управление финансами предприятий торговли на основе контроллинга: монография / Т. П. Сацук, Т. В. Игнатова. - Красноярск: Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Красноярский гос. торгово-экономический ин-т", 2009. - 203 с.

УДК 336.77

ОЗОРНИНА КЛАВДИЯ ЕГОРОВНА

Россия, г.Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
ozornaya19@mail.ru

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Проанализированы внешнеэкономические факторы, влияющие на деятельность малых предприятий. Рассмотрены виды кредитов, предоставляемые представителям малого бизнеса. Рассмотрены основные показатели платежеспособности предприятия.

Сложившаяся под влиянием политических и внешнеэкономических факторов структура экономической системы России приобрела свою специфику. Особое место в ней стали занимать представители малого бизнеса. Малые предприятия несут в себе огромный потенциал для развития национального хозяйства и имеют немало преимуществ. Работая и развиваясь в собственных интересах, малые предприятия могут быстро адаптироваться к непостоянной конъюнктуре рынка, имеют возможность воспроизводить капитал в короткие сроки. Развитие малого предпринимательства способствует увеличению занятости населения, приносит дополнительные поступления в бюджет, обеспечивает рынок новыми товарами и услугами [1].

По данным фонда «Екатеринбургский центр развития предпринимательства» на 1 января 2016 года количество малых предприятий г. Екатеринбурга составляет 6,3 тыс., количество микропредприятий 58,5 тыс., количество индивидуальных предпринимателей 51,8 тыс. человек. Численность работающих на малых и микропредприятиях на 1 января 2016 года более 300 тыс. человек (40% от общей численности занятых) [2].

С другой стороны, в современных условиях развития экономики, учитывая высокий уровень инфляции и неустойчивую экономическую активность для многих предприятий наиболее остро встает вопрос о дополнительном финансировании. Малые и микро- предприятия более подвержены влиянию внешних факторов. Не имея достаточного капитала в условиях агрессивной экономической среды, они вынуждены приостанавливать свою хозяйственную деятельность.

Финансирование предприятий малого бизнеса — проблема, требующая комплексного подхода [3]. Основным источником финансирования организаций для поддержания деловой активности — банковское кредитование. В связи с решением Совета директоров Банка России от 16 сентября 2016 года снизить ключевую ставку до 10,00% годовых, можно прогнозировать более доступные условия для кредитования организаций в коммерческих банках, в том числе для представителей малого бизнеса.

Сейчас банковские организации предлагают различные формы кредитования для малого предпринимательства:

— Кредит «Овердрафт» для покрытия кассового разрыва между хозяйственными операциями. Данный кредит позволит заёмщику непрерывно осуществлять необходимые хозяйственные операции вне зависимости от наличия собственных денежных средств на расчётном счёте. При оформлении кредита заранее утверждается максимальная сумма, которая может быть предоставлена заёмщику. Открытие дополнительного банковского счёта не требуется, так как суммы непосредственно перечисляются на расчётный счёт клиента.

— Кредит на залоговое имущество. При данном виде кредитования обеспечением по кредиту может выступать приобретаемое имущество. В этом случае клиент может получить в распоряжение более крупную сумму, но сумма кредита будет рассчитываться в зависимости от стоимости приобретаемого имущества. Также клиенту будет необходимо предоставить дополнительные документы по приобретаемому имуществу: документы, подтверждающие акт купли-продажи и документы, подтверждающие использование данного имущества в производственных целях.

— Бизнес-ипотека. Данный кредит можно оформить при приобретении офиса, склада или торгового помещения для ведения бизнеса. Особенность данного вида кредита в том, что залогом выступает приобретаемое для производственных целей помещение, здание.

— Кредит «Инвестиционный». Денежные средства выдаются на развитие бизнеса. Подтверждением платёжеспособности в данном случае будет выступать бизнес-план, также могут привлечены партнёры организации как поручители для дополнительной гарантии состоятельности проекта.

— Кредитная линия. Банк предоставляет денежные средства клиенту в течение определенного периода времени в пределах согласованного лимита. Данный вид кредита позволяет постепенно финансировать необходимые проекты организации, а также позволяет банку непрерывно контролировать расходование, выданных денежных средств.

Данные виды кредитов для представителей малого бизнеса предлагают многие банки, офисы которых представлены в г. Екатеринбурге. Каждый вид кредита имеет свои достоинства и недостатки. При подаче заявки на кредит представителям малого бизнеса следует проанализировать состояние предприятия и определить условия какого кредита соответствуют возможностям организации в большей степени.

Проводя анализ деятельности предприятия банк учитывает такие основные показатели как выручка, прибыль, ликвидность баланса предприятия, рентабельность и оборачиваемость активов и капитала, долговая нагрузка. Для подтверждения платёжеспособности потенциальный заёмщик предоставляет всю имеющуюся отчетность.

Эти данные напрямую показывают результаты деятельности предприятия. По данным показателям можно судить о прибыльности предприятия.

Исходя из значений выручки и чистой прибыли организации, банк рассчитывает возможные лимиты среднемесячной и годовой задолженности.

Для получения необходимой суммы кредита предприятию следует провести внутренний финансовый анализ, рассчитать основные показатели для оценки собственной кредитоспособности. Это позволит заранее определить величину запрашиваемой суммы, скорректировать, по возможности, показатели, проверяемые банком.

Важным показателем экономической эффективности является рентабельность. Его значение характеризует доходность от деятельности предприятия. Данный параметр помогает понять, насколько эффективно компаний используются имеющиеся ресурсы. Следует провести анализ основных видов рентабельности:

Общая рентабельность активов. Данная характеристика может показать, какие финансовые займы были задействованы компанией с целью получения прибыли. Данная характеристика рассчитывается из соотношения прибыли полученной до полной уплаты всех видов налогов, а также средней стоимости всех имеющихся активов компании за отдельно взятый временной промежуток, то есть это возможность активов компании создать прибыль, как видно по формуле (1):

$$ROA = \frac{Pr}{A} \times 100\% \quad (1)$$

где ROA – рентабельность активов;

Pr – прибыль компании до налогообложения;

A – средняя стоимость активов компании [4].

Рентабельность капитала. Данный коэффициент указывает, насколько эффективно задействованы собственные средства предприятия. В данном случае уровень рентабельности высчитывается как отношение чистой прибыли и суммы уставного капитала по формуле (2).

$$ROE = \frac{Pr}{E} \times 100\% \quad (2)$$

где ROE – рентабельность капитала;

Pr – чистая прибыль компании;

E – сумма собственного капитала компании [4].

Разница между рентабельностью активов и пассивов показывает размеры заёмных средств, которые используются при ведении бизнеса. Необходимо отметить, что данный коэффициент признан одним из основных показателей при проведении анализа деятельности предприятий в развитых странах.

Специалисты банка также уделяют внимание такому показателю как оборачиваемость. На основании его значений можно сделать вывод об эффективности использования средств и выявить уровень необходимости выдачи кредита. Представителям организации следует провести анализ следующих показателей:

- Оборачиваемость кредиторской задолженности
- Оборачиваемость дебиторской задолженности
- Оборачиваемость запасов

Перед подачей заявки на получение кредита представителям организации следует проверить ликвидность ресурсов компании, так как этот показатель очень важен для банка при оценке платежеспособности. При необходимости организация должна будет быстро реализовать свои активы. От ликвидности средств компании зависит, сможет ли она последовательно выплачивать кредит или погасить его досрочно.

Для анализа применяются коэффициенты ликвидности. При расчёте коэффициента текущей ликвидности необходимо учитывать абсолютно ликвидные, быстрореализуемые активы и запасы. Рекомендуемое значение коэффициента составляет 1,5 – 2,5 [5]. Если значение коэффициента меньше 1, то это свидетельствует о высоком финансовом риске: предприятие не в состоянии стабильно оплачивать свои счета.

Необходимым условием для кредитования является погашение задолженности заёмщиком платежей в бюджет, а также отсутствие в кредитной истории случаев просрочки задолженности.

Анализ собственных финансовых возможностей позволит представителям малого бизнеса получить дополнительные средства для ведения хозяйственной деятельности при помощи кредитования. Оценка собственной платежеспособности и контроль за основными показателями позволит организации получить наибольшую сумму кредита при выгодных условиях платежей.

Список литературы

1. Закирова Э.Р., Оценка инвестиционной привлекательности отраслей и направлений малого и микро- бизнеса моногорода (на примере г. Каменск-Уральский) / Закирова Э.Р. // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 5 (37). С. 44-49.
2. Сайт «Екатеринбургского центра развития предпринимательства». Режим доступа: <http://ekbiznes.ru>
3. Малое и среднее предпринимательство города Каменского-Уральского. Закирова Э.Р., Макаров А.В., Веретенникова О.Б. Екатеринбург - Каменск-Уральский, 2011.
4. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие: в 2 ч. / О. Б. Веретенникова (руководитель), В. И. Майданик, К. В. Ростовцев и др.; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Ч. 2. – 188 с.
5. Поспелова О.А., Закирова Э.Р., Ростовцев К.В., Методы снижения рисков при проектном финансировании / Поспелова О.А., Закирова Э.Р., Ростовцев К.В. // Сборник научных публикаций: Экономика, Общество, Человек: теория, методология, реальность: в 2-х частях. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 101-105.

УДК 35.08

ОМАРБАЕВ СЕРИК САПАНОВИЧ

Российский государственный социальный университет
Факультет социального управления и социологии
г. Петропавловск, Республика Казахстан
serik.omarbaev@mail.ru

К ВОПРОСУ О КАДРОВОМ СОСТАВЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Вопрос количественного и качественного состав государственных служащих стал актуальным и является в теории современного государственного управления одним из важных. Данная статья представляет собой результаты мониторинга кадрового состава государственной службы в РК.

Структура кадрового состава госорганов определяется в соответствии со стоящими перед организацией задачами и требованиями к их количественному и качественному составу. Лимиты штатной численности центральных и местных исполнительных органов определяются [1, 2].

Укомплектованность за период с 2005 по 2014 годы находится на уровне 92-95% (таблица 1). Это означает, что в госорганах из года в год остается определенное число вакантных мест, которые не заполняются по ряду причин. К числу таких причин могут быть отнесены: отсутствие интереса граждан поступать в ГС; осуществление назначений на должности из кадрового резерва или в порядке перевода; «пробелы» в организации кадровой работы в госорганах по части прогнозирования и привлечения кадров; правило «сохранения вакантных мест» с целью создания искусственной экономики средств и обеспечение «люфта» на случаи оптимизации штатной численности госоргана при новой волне административной реформы.

Таблица 1 - Динамика изменения численности государственных служащих за период 2005-2014 гг. (на конец периода)[3]

Период	Штат. численность	Факт. численность	Период	Штат. численность	Факт. численность
2005	101935	94167	2010	90730	87389
2006	103505	95174	2011	91559	87422
2007	104152	94949	2012	91077	86887
2008	104004	94961	2013	97831	90220
2009	102747	96935	2014	99542	99138

Кроме того, у граждан присутствует высокий интерес к поступлению на ГС. По [3], конкурс на одно место с 2,6 в 2005 году возрос до 5,8 в 2009 году. При этом в 2014 году резко снизился до 0,8. Результаты изучения мотивов поступления на ГС позволили установить, что главным мотивом они отметили желание принести пользу обществу, затем следует гарантия по-

стоянной работы и стабильного положения, стремление обеспечить перспективы служебного роста. В мотивах поступления на ГС среди граждан превалирует желание получить постоянную работу, затем - получение возможности самореализации и желание приобрести опыт, ожидание карьерного роста. Перспективность ГС и стремление занять достойное место в обществе занимают в данном рейтинге четвертое и пятое места.

Таблица 2 - Динамика численности вакансий, числом претендентов и принятыми на госслужбу за период 2005-2014 гг. (на конец периода) [3]

Период	Кол. объявл. вакансий	Кол. уч-ков кон-курсов	Кол. победителей конкурсов	Период	Кол. объявл. вакансий	Кол. уч-ков кон-курсов	Кол. победителей конкурсов
2005	45243	16997	13122	2010	57097	13954	7090
2006	30751	9668	7373	2011	24502	4697	3799
2007	37330	13196	9594	2012	37483	7377	5830
2008	38469	11403	8712	2013	11609	9167	6357
2009	45553	7862	6712	2014	10214	13055	98406

Социологический опрос претендентов на ГС, показал, что [4]: удовлетворенность процессом приема документов составила 95,3%; удовлетворенность процедурой организации и проведения тестирования составила 91,2%; 81,5% респондентов считают, что состав конкурсной комиссии соответствует Правилам; работу конкурсной комиссии оценили на «отлично» и «хорошо» соответственно 53,7 и 31,9% респондентов. При этом 50,9% респондентов ответили, что доверяют конкурсной комиссии, а 68,1% - удовлетворены решением конкурсной комиссии.

В то же время 1,9% респондентов считают, что необходимо пересмотреть состав конкурсной комиссии и включить в состав представителей гражданского общества (НДП «НУР Отан», СМИ и др.). Не удовлетворены решением комиссии 5,5% респондентов. В целом, уровень доверия к конкурсному отбору составляет 67,3%, что соответствует уровню прошлых лет [4].

В данном контексте необходимо отметить, что в 2013 году процедура отбора на госслужбу полностью модернизирована. Модернизация процедуры отбора положительно отразилась на росте уровня доверия населения к открытости процедуры отбора. Так, по данным уполномоченного органа по делам госслужбе уровень доверия населения к системе конкурсного отбора кадров составил 80%.

Следующей причиной недоукомплектованности госорганов кадрами, как говорилось выше, является тенденция сохранения определенного процента вакантных мест с целью: создания искусственной экономии средств; обеспечения «люфта» на случаи оптимизации штатной численности государственного органа при новой волне административной реформы.

В этом случае возникает вопрос о неэффективности действующих кадровых технологий, что не позволяет привлечь на ГС наиболее подготовленных людей, обладающих необходимыми знаниями, личностными качествами, практическими умениями и навыками, владеющих современными методами государственного управления. Либо вакантные должности - это источник искусственной экономии средств. Повторяющийся характер данного явления, возможно, вытекает из объективной потребности госоргана. Ведь система финансирования деятельности госоргана не предусматривает «фонд премирования». Сэкономленные средства зачастую выступают источником премирования по результатам кварталов. В данных случаях премия зачастую выполняет роль компенсации за сверхурочные работы.

Результаты опроса госслужащих, проведенного в разные годы, показывают, что основную часть госслужащих не удовлетворяют условия труда. Так, опрос государственных служащих страны, показал, что удовлетворенность госслужащих режимом работы составила 5,2%, а объемом и содержанием работы 5,9%, условиями работы составила 28,8%, организацией работы - 24,3% [5]. Кроме этого, итоги оценки эффективности деятельности государственных органов по критерию «управление персоналом» за 2010-2014 годы подтверждают наличие проблем переработок в госорганах. В конечном счете, такое положение дел ведет к ухудшению морально-психологического климата в коллективе, здоровья госслужащих, отрицательно сказывается на семейных отношениях.

Одной из важных составляющих на ГС является профессиональное развитие кадров. На сегодняшний день доля госслужащих, имеющих высшее образование, составляет 89,2%. Среди них более 13% имеет более одного высшего образования. Около 1% имеют научные степени, из них докторов наук — 102, кандидатов наук — 579. Среднее специальное образование имеют примерно 11% административных госслужащих корпуса «Б», которые преимущественно заняты в местных исполнительных органах и на должностях, не требующих высокого уровня квалификации. Наибольшее количество госслужащих или 61,8% имеют экономическое, юридическое и техническое образование [3].

Эффективность и результативность деятельности госорганов зависят и от такого фактора как стабильность и продолжительность работы в занимаемой должности. Проводимый мониторинг состояния кадров показал, что в средний стаж пребывания на госслужбе до 2013 года сохранялся на уровне 11-12 лет для политических госслужащих, 12 лет — для административных госслужащих. В 2013-2014 гг. наблюдается тенденция снижения: средний стаж работы на госслужбе составляет 10,5 лет.

Сокращение числа политических государственных должностей путем перевода их категорию административных госдолжностей корпуса «А» в рамках построения новой модели ГС повлияло на изменение значение показателя среднего стажа. Средний стаж политических госслужащих соста-

вил 16,9 лет, средний стаж административных госслужащих корпуса «А» - 15,5 лет, корпуса «Б» - 10,3 лет.

В 2014 году средняя продолжительность работы в занимаемой должности - 2,8 года, в том числе у политических госслужащих - 3,2 года, у административных госслужащих корпуса «А» - 1,7, у служащих корпуса «Б» - 2,8 года. При этом средняя продолжительность работы в занимаемой должности в центральных госорганах составляет 2,7 года, в местных - 3 года [3]

Из [6] видно, что предпочтения отдавались внутренним источникам. Так, из внешних источников в 2013 году назначены 3799, а в 2014 году - 5830. Из кадрового резерва на государственные должности в 2013 году назначены 1812, а в 2014 году - 2660

В сравнении с этими показателями число назначений в порядке перевода значительно превышало. Так, в 2013 году составило 16477, а в 2014 году - 22908. В том числе в порядке перевода внутри госоргана в 2013 году составило 8344, а в 2014 году - 10305, в порядке перевода между госорганами в 2013 году составило 8133, а в 2014 году - 12603 [3].

Обобщая вышесказанное можно сделать вывод о том, что действующая система кадровой работы позволяет сформировать достаточно высокий уровень кадрового потенциала госслужбы РК и использование этого потенциала способно обеспечить эффективное государственное управление.

Список литературы

1. Правительства РК от 15 апреля 2008 года № 339 «Об утверждении лимитов штатной численности министерств и иных центральных исполнительных органов с учетом численности их территориальных органов и подведомственных им государственных учреждений». [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://online.zakon.kz>
2. Постановление Правительства РК от 15 декабря 2004 года №1324 «О некоторых вопросах утверждения лимитов штатной численности местных исполнительных органов». [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://online.zakon.kz>
3. Мониторинг состояния кадров государственной службы РК Казахстан: стат. отчет Агентства РК по делам государственной службы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kuzmet.gov.kz>
4. Слабые участки в работе государственных органов» (результаты социологических опросов государственных служащих). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.group-global.org>
5. Исследование организаций гражданского общества в Казахстане - <http://eeas.europa.eu>
- Отчет о реализации стратегического плана Агентства РК по делам государственной службы на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kuzmet.gov.kz>
6. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век –

2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.

9. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надценова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

10. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

11. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК 35.08

ОМАРБАЕВ СЕРИК САПАНОВИЧ

Российский государственный социальный университет
Факультет социального управления и социологии
г. Петропавловск, Республика Казахстан
serik.omarbaev@mail.ru

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА»

Государственная служба является одним из основных институтов государства и по своей природе имеет глубокие исторические корни. Важность государственной гражданской службы для реализации задач и функций государства обусловила повышенный интерес к ее содержанию.

Данная статья посвящена раскрытию понятия «государственная служба» с позиции теории и законодательной практики.

Государственная служба (далее ГС) является одним из сложных институтов государства и по своему происхождению имеет глубокие исторические корни. Государственная служба выступает важнейшим социальным институтом, который оказывает социально-правовое воздействие для решения проблем развития общества. Ведь общество является сложным социальным организмом, где политические, экономические и социальные факторы находятся в тесном взаимодействии.

В научной литературе типичными определениями термина «ГС» являются, например, следующие: «публичный институт реализации государственной власти; инструмент и технология государственного управления; механизм формирования и реализации государственного управления; совокупность механизмов и процессов государственно-служебных отношений; единство социального, правового и организационного институтов, которые регулируют осуществление государственной власти; особый вид профессиональной, управленческой деятельности, реализация функций государства; публично-правовое отношение между государством как работодателем и государственным служащим как наемным работником».

Ряд авторов указывает на отделение деятельности государственных структур от частных и общественных, но не выделяет специфику государственной службы как публичного социального и правового института, отождествляет ее со всей деятельностью государства и даже всего общества [1, С. 52].

Например, Атаманчук Г.В. предлагает определять ГС как «определенное государственное явление, воспроизводящее в себе предназначение государства и связанное с другими государственными явлениями, лишь в совокупности обеспечивающими в одном аспекте суверенитет, целостность и безопасность государства и в другом рациональное и эффективное государственное управление общественными процессами» [2, С.134].

С точки зрения профессора А.В. Оболенского ГС - «вид трудовой деятельности, заключающийся в практическом осуществлении государственных функций работниками государственного аппарата, занимающими государственные должности в государственных учреждениях и получающими от государства вознаграждение за свой труд» [3, С. 10].

А.Ф. Ноздрачев трактует ее как, «непрерывное, преемственное и компетентное обеспечение исполнения полномочий государственных органов лицами, находящимися на государственных должностях». Это профессия для лиц, занимающих соответствующие должности в аппаратах федеральных и региональных органов государственной власти [4, С. 37].

Несмотря на широкий разброс мнений о сущности и содержательной стороне ГС в Республике Казахстан (РК) существует и законодательное определение понятие «государственной службы». Так в Законе РК от 23 июля 1999 года № 453-І «О государственной службе», под государственной службой понимается «деятельность государственных служащих в государственных органах по исполнению должностных полномочий, направленная на реализацию задач и функций государственной власти»[5].

Отметим, что и в Модельном законе «Об основах государственной службы», утвержденный Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ № 11-5 от 15 июня 1998 г., также закреплено понятие ГС, в п. 5 Преамбулы которого установлено, что государственная служба – профессиональная деятельность лиц, замещающих государственные должности государственной службы по обеспечению исполнения полномочий государственных органов. При этом под государственными должностями ГС понимается должности, учрежденные в установленном законодательством порядке для непосредственного обеспечения исполнения полномочий лиц, замещающих государственные должности государственной власти, а также должности, учрежденные государственными органами для обеспечения исполнения их полномочий [6].

Если говорить о РФ, то отличительной способностью института государственной службы является его комплексный характер, обусловленный сложной организацией системы государственной службы, подразделяющая на виды (гражданская, правоохранительная и военная) и уровни (федеральная государственная гражданская служба, государственная гражданская служба субъектов РФ). Данная система организации государственной службы установлена в соответствии с Федеральным законом от 27 мая 2003 г. «О системе государственной службы Российской Федерации» [7].

Нельзя не отметить точку зрения Манохина В.М., который указывает на такие черты государственной службы, как ее осуществление в сфере социального (государственного) управления, ограничение рамками исполнительной деятельности, публичный характер (деятельность госслужащих, с одной стороны, призвана выражать интересы человека, а с другой стороны – государства, которые носят обезличенный характер), ее исключительные властные функции, возможность применения принуждения [8, С.116].

В целях уточнения понятия «государственная служба» были определены ее основные признаки, которые схематически представлены на рисунке 1.

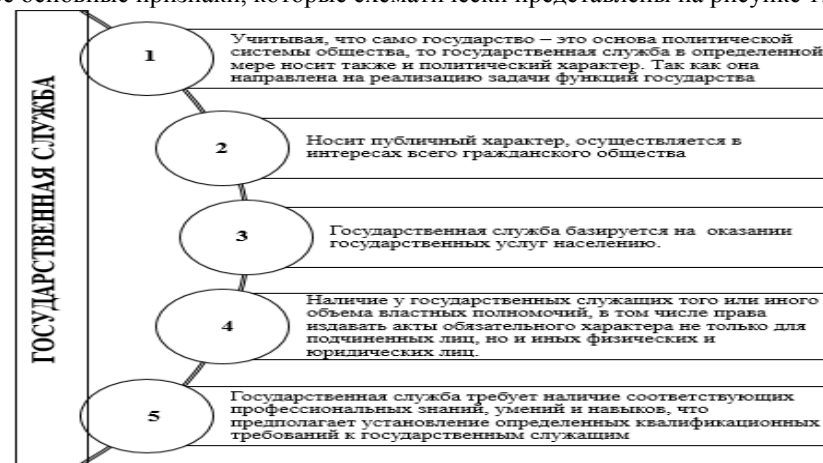


Рисунок 1 – Основные признаки государственной службы

Сказанное выше позволяет сформировать авторское определение понятия государственной службы, с учетом законодательной точки зрения и позиций некоторых исследователей. ГС – это публично-профессиональная деятельность лиц, имеющих должность в государственных органах, выполняющих задачи и реализующих функции государства в пределах своей компетенции в установленном законом порядке.

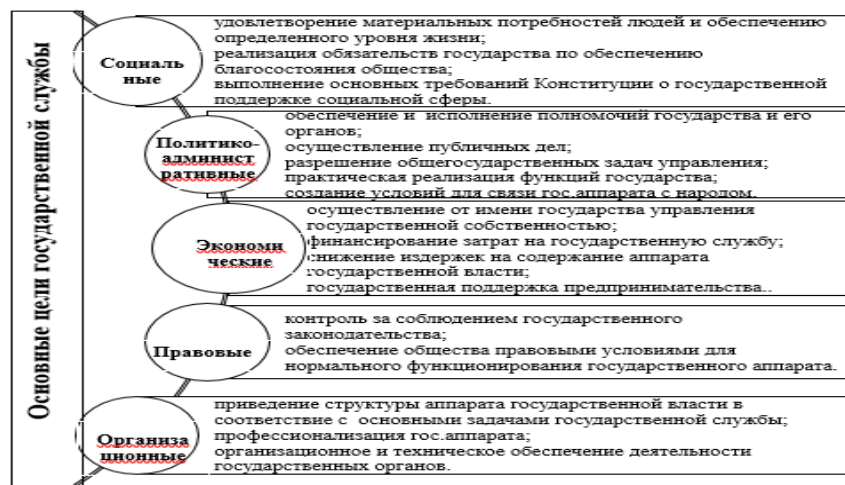


Рисунок 2 – Основные цели государственной службы

Также одной из серьезных проблем института ГС является определение цели. Сложность заключается в том, что если понятие и принципы системы государственной службы легально определены и зафиксированы в законодательстве, то ее основные цели и задачи - нет. Поэтому «дерево целей» института ГС по-прежнему остается проблемным вопросом.

В научной литературе встречаются разные подходы к определению целей ГС. Наиболее часто встречаются уровневая и отраслевая классификации [9, С.21]. Каждый вид ГС, осуществляемой специальными органами государственной власти, имеет свои установленные в нормативных актах задачи.

Таким образом, можно сделать вывод, что главной целью института ГС является практическая реализация функций государства, решение его задач, удовлетворение общественных интересов на основе принципов и положений, установленных законодательством, обеспечение благосостояния населения.

Список литературы

- Игнатов В.Г., Сулемов В.А. Кадровое обеспечение государственной службы. - Ростов н/Д. - 1994. - С.52.
 Атаманчук Г.В. Сущность государственной службы: история, теория, закон, практика. Монография. - М., 2008. - С. 134.
 Государственная служба: учебное пособие /ред. А.В. Оболонский. - М., 1999. - С. 10.
 Ноздрачев А.Ф. Государственная служба. - М., 1999. - С.- 37.
 Закон Республики Казахстан от 23 июля 1999 года № 453-І «О государственной службе» // Ведомости Парламента РК. 1999. № 21. Ст. 773.
 Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ № 11-5 от 15 июня 1998 г. «О модельном законе «Об основах государственной службы» // Информационный бюллетень. Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ. 1998. - №18. - С. 103-128.
 Федеральный Закон от 27 мая 2003 г. «О системе государственной службы Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. - 2003. - №22. Ст. 2063.
 Манохин В.М. Служба и служащий в Российской Федерации: правовое регулирование. - М., 1997. - С. 116.

Граждан В.Д. Государственная гражданская служба. Учебник. 4-е изд. - М., 2011. - С. 21.

1. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.

2. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

3. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.

4. К вопросу о линейной регрессии активов БВУ РК/ Надцонова Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

5. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

6. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК 336.1:631

ОСТРОУХОВА НЕЛЛИ СЕРГЕЕВНА, ШУЛЕПИНА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
им. И. Т. Трубилина

Адрес электронной почты: nelly.tih@rambler.ru, shulepinasv@mail.ru

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотрены вопросы начисления амортизации основных средств для целей налогообложения прибыли. Предложены пути совершенствования документального оформления операций по начислению амортизации в налоговом учете.

Производственно – хозяйственная деятельность экономических субъектов обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов – средств труда и материальных условий процесса труда. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода.

Особенно актуальным в современных кризисных условиях хозяйствования становится вопрос налогового учета амортизации основных средств у сельхозтоваропроизводителей, применяющих ОСНО.

При формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль важным аспектом является исчисление расходов, связанных производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав[1].

При формировании приказа об учетной политике для целей налогообложения традиционно большое внимание уделяется отражению амортизации. В целях снижения налоговых рисков, достижения прозрачности системы налогового учета организациям необходимо закрепить критерии отнесения имущества к амортизируемому[2].

С 2016 г. в налоговом учете действует новый лимит стоимости основных средств [3]. Основным средством будет считаться имущество ценой более 100 000 руб. Объекты, которые стоят 100 000 руб. и меньше, считаются материалами.

В налоговом учете данное понятие основных средств трактуется следующим образом: под основными средствами в целях настоящей главы понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100 000 руб. (ст. 257 НК РФ) [4].

В налоговом учете, согласно НК РФ, существует два вида начисления амортизации: линейный и нелинейный метод (ст. 259 НК РФ).

Линейный способ начисления рассчитывается также, как и в бухгалтерском учете, а к особенностям нелинейного метода можно, к примеру, отнести то, что ежемесячная сумма амортизации определяется по амортизационной группе в целом (в линейном – по каждому объекту отдельно).

Формулой расчета амортизации за 1 месяц амортизации для каждой амортизационной группы является:

$$\text{Суммарный баланс амортизационной группы} * \left(\frac{\text{Норма амортизации в \% соотв. амортиз. гр.}}{100} \right) (1)$$

Данный метод начисления амортизации является более сложным, чем применение линейного способа.

Срок полезного использования устанавливается налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию и классификацией основных средств (ст. 258 НК РФ).

Приведем расчет амортизации реализуемого объекта основных средств на примере комбайна New Holland CX8080 линейным методом, закрепленным в Учетной политике ЗАО им. С. М. Кирова.

В Классификаторе основных средств, включаемых в амортизационные группы, комбайны зерноуборочные включены в пятую амортизационную группу (срок полезного использования – от 7 до 10 лет), код по ОКОФ – 14 2921327[5].

Первоначальная стоимость Комбайна New Holland CX8080 – 1562300 руб.

Срок полезного использования (СПИ) – 10 лет.

Формула для расчета нормы амортизации:

$$\text{Норма амортизации} = \frac{100 \%}{\text{СПИ}} (2)$$

Таким образом, исчисленная норма амортизации равна 10 %.

Далее рассчитаем ежегодную сумму амортизации по формуле:

$$\text{Ежегодная сумма амортизации} = \frac{\text{Первонач. стоимость} * \text{Норма амортизации}}{100 \%} (3)$$

$$\text{Ежегодная сумма амортизации} = \frac{1562300 * 10 \%}{100 \%} = 156230 \text{ руб.}$$

Ежемесячная сумма амортизации равна 13019 руб.

За 4 года эксплуатации комбайна накопленная сумма амортизации составила 624920 руб.

Таблица 1–Регистр-расчет финансовых результатов от реализации амортизируемого имущества ЗАО им. С. М. Кирова, 2016 г., руб.

Дата операции	Наименование объекта	Цена реализации объекта	Первоначальная стоимость	Сумма накопленной амортизации	Остаточная стоимость	Расходы, связанные с реализацией объекта	Остаточная стоимость и расходы, связанные с реализацией	Фин. результат от реализации	Убыток, относящийся к расх. буд. пер.	Остаточная стоимость объекта и расходы, связанные с реализацией, уменьшающие сумму дохода от реализации в отчетном периоде
15.07.16	комбайн New Holland CX8080	1000000	1562300	624920	937380	10000	947380	52620	–	947380
итого	х	1000000	1562300	624920	937380	10000	947380	52620	–	947380
Справочно: сумма исчисленных налогов (налог на имущество)										
Ответственный за отражение операции / /										

Важным аспектом деятельности передовых сельскохозяйственных организаций является постоянное обновление оборудования, в связи с чем устаревшие основные средства реализуются на сторону, утилизируются, разбираются на запасные части.

Данная операция согласно требованиям налогового законодательства подлежит отражению в аналитических налоговых регистрах. Нами был модифицирован «Регистр-расчет финансовых результатов от реализации

амортизируемого имущества» и представлено его заполнение при отражении операции продажи комбайна New Holland CX8080 (таблица 1).

Данный регистр позволяет исчислить финансовый результат от реализации амортизируемого имущества, а также рассчитать налоговый платеж по налогу на прибыль от данной операции, что соответствует не только целям налогового, но и управленческого учета. Это является актуальным, поскольку к процессу формирования финансовых результатов о деятельности экономических субъектов предъявляются новые требования со стороны внешних пользователей, возникает проблема повышения прозрачности и достоверности показателей отчетности [6].

Список литературы

1. Шулепина, С.А. Проблемы налогового учета материалов в инновационных условиях хозяйствования / С.А. Шулепина // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 104. С. 1272-1282.
2. Шулепина, С.А. Налоговая учетная политика как инструмент управления организацией / С.А. Шулепина // В книге: Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016) Труды международной научно-практической конференции. под ред. А.В. Бабкина. 2016. С. 463-471.
3. Федеральный закон от 08.06.2015 г. № 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» (с изменениями и дополнениями).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016).
5. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 06.07.2015) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».
6. Лукьянчик, А.А. Особенности формирования финансового результата в учете организаций АПК / С.А. Шулепина, А.А. Лукьянчик // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 1436-1450.

ПАВЛОВА АННА ЮРЬЕВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
grankina.ay29091503@gmail.com

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В СТРАТЕГИЯХ РЕГИОНОВ

В настоящее время доминирующей целью экономической политики развитых и развивающихся стран являются рост конкурентоспособности и повышение эффективности деятельности национальных компаний на внутреннем и мировом рынках.

Именно кластеризация является сильным инструментарием для стимулирования развития региона, что в итоге стимулирует рост занятости населения, заработной платы, отчислений в бюджеты, повышение устойчивости и конкурентоспособности региона.

Кластеризация является неотъемлемыми признаками всей мировой экономики. На уровне регионов определяющая роль в обеспечении конкурентоспособности отводится кластерам. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, развитие территории не возможно без использования кластерного подхода, предполагающего объединение конкурирующих предприятий, органов власти для объединения усилий в обеспечении экономического роста.

Региональный кластер – это объединение хозяйствующих субъектов, которые включают образовательные и научно-исследовательские организации, находящиеся на определенной территории, обеспечивающие синергетический эффект от взаимодействия в одном или нескольких видах деятельности.

Проанализировав отечественный и зарубежный опыт имеющихся кластерных инициатив, было определено, что достаточно высокая конкурентоспособность стран в первую очередь основана на сильных позициях отдельных кластеров, которые оптимизируют управление национальной экономикой. По причине того, что кластерные инициативы принимают различные формы оценить точное количество сложно. По данным Европейской кластерной обсерватории, в странах Европейского Союза насчитывается не менее 1085 кластерных проектов. На данный момент системно исследовано 356 кластерных инициатив в 50 странах мира.

Российские кластерные инициативы акцентированы на решении текущих проблем крупных компаний с государственным участием. В мировой практике кластерные инициативы показали себя как эффективный инструмент стимулирования инновационного роста.

Для того, чтобы российские кластерные инициативы стали инструментом повышения конкурентоспособности участников кластера в России, необходимо пересмотреть методы идентификации, поддержке и мониторингу российских кластеров.

Таблица 1 – Основные задачи и методы обоснования кластерных проектов

Регион	Задачи					Методы		
	Выявление предпосылок кластеризации	Оценка конкурентных преимуществ	Обоснование номенклатуры продукции	Обоснование объема производства продукции	Определение рынков сбыта	Методы, основанные на применении коэффициентов локализации, специализации	Методы, основанные на использовании экспертных оценок	Методы, основанные на выявлении межотраслевых связей
Белгородская область	+	+	+	+	+	+	+	-
Брянская область	+	+	+	-	+	+	-	-
Владимирская область	+	+	+	-	-	+	+	-
Воронежская область	+	+	+	-	-	+	+	-
Ивановская область	+	+	+	+	+	+	-	-
Калужская область	-	-	+	+	+	+	+	-
Костромская область	-	+	+	+	+	+	-	-
Курская область	+	+	-	-	-	-	+	-
Липецкая область	+	-	-	-	-	-	-	-
Московская область	+	+	+	+	+	+	+	-
Орловская область	+	+	-	-	+	+	-	-
Смоленская область	+	+	+	-	+	-	+	-
Тамбовская область	+	+	+	+	+	-	+	-
Тверская область	+	+	-	-	-	-	+	-
Тульская область	-	+	-	-	-	+	-	-
Ярославская область	+	+	+	+	-	+	-	-

Анализ динамики показателей экономических условий кластеризации регионов ЦФО «Отраслевая структура валовой добавленной стоимости» отражает, что сельское хозяйство преобладает в Белгородской, Брянской,

Воронежской, Курской и Тамбовской областях. Добыча полезных ископаемых в основном сосредоточена в Белгородской, Брянской и Курской областях. Отрасль обрабатывающих производств является приоритетной для всех исследуемых регионов. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды имеет высокий показатель в Курской области.

Незначительный практический опыт кластерных проектов в России, а также отсутствие необходимой статистической информации, не позволяет провести анализ их результатов.

Был проведен системный анализ информации, предложенной в стратегиях регионов, характеризующей технологии обоснования кластерных проектов, используемых в регионах ЦФО.

Благодаря проведенному анализу можно сделать следующие выводы:

1) Предложенные в стратегиях социально-экономического развития характеристика предпосылок кластеризации, не рассматривается производимая продукция в кластерах, ее объемы и рынки реализации.

2) Идентификация кластеров в анализируемых стратегиях производится в основном с помощью экспертных оценок, не используются количественные методы.

3) Кластерные проекты в большинстве рассматриваемых регионов, основаны на отраслях традиционной специализации. В небольшом объеме представлены варианты формирования кластеров в социальной сфере, а в тех регионах, в которых этот аспект рассмотрен, то такие кластеры представлены как инфраструктурное обеспечение.

УДК 336.7

ПАСТУХОВА КРИСТИНА ИГОРЕВНА

krispastukhova@mail.ru

ЛЫТКИНА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА

Россия, Красноярск, Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет
lytkinanastasia@mail.ru

ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

В статье рассмотрены общие вопросы, связанные с понятием «электронная платежная система», приведены общие тенденции в развитии электронной платежной системы, а также выявлены факторы, оказывающие непосредственное влияние на рост пользователей электронных расчетов.

В век постоянно развивающихся инновационных технологий и быстрого темпа жизни у покупателей возникает необходимость в более простых и функциональных способах расчетов. Данным критериям удовлетворя-

ет система электронных расчетов, которая в последнее время набирает все большую популярность у клиентов. Конкуренции на данном рынке мало, что способствует привлечению новых участников рынка, а также созданию совместных проектов сложившимися участниками рынка. Из-за стремительного развития IT-технологий электронные платежные системы становятся более универсальными и позволяя совершать расчеты за приобретенные товары или услуги при помощи терминальной сети, мобильных приложений, электронных кошельков, sms-сервисов, банковских карт и другие.

В практической деятельности под понятием электронной платёжной система понимаются платежные механизмы, при использовании которых платежи за товары, работы, услуги или получение наличных денег в кредитных организациях осуществляется дистанционно с помощью определенных технических устройств и каналов связи. [1]

Ежедневно ЭПС обеспечивает ряд операций, одним из которых являются:

1. принятие денежных средств в наличной форме от физического лица для последующего перечисления их продавцу товара или услуги;
2. операции основанные на использовании банковских карт, в том числе использование банкоматов, а также использование платежных карт эмитентов, отличных от кредитных организаций;
3. операции с использованием «электронных денег».

С каждым годом количество пользователей ЭПС только растет, так как она обладает такими преимуществами как простота проведения сделок, мгновенное проведение транзакций, а также низкая стоимость электронных расчетов. За 2014 год оборот через систему электронных денег составил 590 млрд. рублей, при этом среднегодовой темп прироста за последние три года - 53%.

На увеличение данного показателя повлияло множество факторов. В первую очередь этому способствовал значительный приток тех клиентов, которые в прошлые года предпочитали традиционные способы оплаты. Однако, несмотря на несомненный рост таких потребителей, доля людей, использующих наличные денег при расчетах, все равно остается значительная. Лишь малая часть пользователей стараются искать более прогрессивные пути оплаты товаров и услуг, основная масса следует привычки или же они мало осведомлены о новых платежных инструментах.

Одним из самых популярных способов расчетов на сегодняшний день остается расчеты через банковские и небанковские терминалы, представляя собой аппаратно-программный комплекс, обеспечивающий прием платежей от физических лиц в режиме самообслуживания. По оценкам J'son & Partners Consulting, рынок платежных терминалов за 2014 вырос на 5% по сравнению с предыдущим и составил 1,15 трлн. руб. [2] Одной из основных причин положительной динамики является увеличение среднего размера транзакций. Однако после проведения ЦБ соответствующей рабо-

ты с платежными системами, связанны с операциями с признаками обналичивания денежных средств с использованием терминалов ожидается сокращение участников на рынке терминалов, при этом снизиться уровень криминализации терминального бизнеса.

На увеличение использования электронных расчетов повлияло большее приобретение населением смартфонов и планшетов. В настоящее время ПК должен делить свои функции с мобильными устройствами, при этом ЭПС не является исключением. Популярность и имидж той или иной ЭПС теперь во многом зависят от возможности пользоваться ее услугами на смартфонах и планшетах. Многие современные ЭПС, такие как «WebMoney Keeper Mobile», «QIWI», «Yandex.Money» и другие, имеют платежные приложения доступные почти на всех видах операционных систем. Усиливает пользование смартфонами предложение мобильными операторами более быстрого интернета, способного обеспечить пользователю доступ к нужной информации за считанные секунды. При помощи мобильных телефонов пользователи могут оплачивать штрафы ГИБДД, услуги ЖКХ, покупать авиа- и железнодорожные билеты, а также оплачивать услуги и покупки.

Другим приоритетным направлением развития мобильных платежей является экосистема «Near Field Communication» (NFC)- беспроводная технология для передачи данных в малом радиусе действий. NFC технология является многофункциональной, но главным преимуществом остается использование NFC- чипа в качестве платежного инструмента. Не смотря на особое желание пользователей совершать расчеты с использованием данной системы, его ограничивает тот фактор, что количество POS-терминалов с поддержкой NFC в России насчитывается пока не более 10% от их общего числа. Избежать данной проблемы позволила работа компаний «Gemalto» и «Samsung» в рамках создания платежной системы «Samsung Pay», которая позволяет расширить возможность проведения расчетов при помощи NFC. Весомой причиной, стимулирующей использование NFC в качестве средства оплаты или скидочной карты, является система бонусов и простота использования.

В результате НТР коммерческие банки также стараются повысить свою конкурентоспособность на рынке электронных расчетов посредством предоставления своим клиентам возможности распоряжения своими банковскими счетами в режиме онлайн как со стационарного компьютера, так и с мобильного устройства. Количество пользователей интернет-банкинга, в том числе и мобильного-банкинга, на 2015 год составило 23,3 миллиона человек, при этом приток клиентов, использующих данную услугу, составил за год 51% по сравнению с предыдущим. Несомненно, тенденция развития интернет-банкинга ведет к уменьшению издержек коммерческих банков, связанные с расходами на оплату труда консультантов банка. С его помощью клиент может просматривать информацию об остатках и движении средств на счетах и банковских картах, получать информацию по кре-

дитам, выписки по счетам и картам, осуществлять переводы между собственными счетами и платежи в другие банки, а также конвертировать средства по льготному тарифу. Выделяют следующие банки-лидеры, интернет-банки которых пользуются популярностью на российском рынке: «Сбербанк Онлайн», «Альфа-Клик Альфа-Банка», «Телебанк ВТБ24», интернет-банки «Тинькофф Банка» и Банка «Русский Стандарт» — эти 5 интернет-банков вместе охватывают 58% интернет-пользователей и 87% всех пользователей интернет-банкинга в России.

При рассмотрении факторов, влияющих на увеличение числа пользователей ЭПС, нельзя исключать социальные сети, такие как «Facebook», «VK», «Odnoklassniki». Социальная коммерция, т.е. онлайн-покупки и продажи через социальные сети, с каждым годом набирает все большие обороты, позволяя пользователям социальных сетей совершать покупки с максимальным комфортом и предоставляя бизнесменам широкий горизонт для развития бизнеса. Пользователи могут расплачиваться за приобретённые товары по средствам одобренных платежных систем, в том числе банковскими картами. Социальная сеть «Facebook» в 2015 году запустил собственную платежную систему, теперь зарегистрированные пользователи могут переводить деньги своим «друзьям» без комиссии при помощи чат-приложения «Messenger». [3] При этом многие коммерческие банки стремятся сотрудничать с социальными сетями, примером этому служит союз социальной сети «Odnoklassniki» и «Альфа-банка», которые позволяют клиентам осуществлять платежи, не выходя из социальной сети. Согласно прогнозным данным платежной системы «Лидер», объем реализуемой продукции по средствам электронной коммерции увеличиться в два раза, однако сам показатель в общем объеме потребления по-прежнему останется низким по сравнению с западными странами.[5]

Таким образом, наблюдается общая тенденция роста пользователей электронной платежной системы в России. Основными драйверами данного процесса являются рост пользователей ЭПС, банковских и небанковских терминалов, использование при расчетах смартфонов и планшетов, развитие интернет-банкинга и мобильного-банкинга в коммерческих банках, а также их союз с другими небанковскими организациями и развитие электронной коммерции в социальных сетях. Однако существуют барьеры развития ЭПС, такие как конкуренция сервисов и ограничения законодательного уровня, устранения которых позволит вывести ЭПС страны на новый инновационный уровень.

Список литературы

1. Курбатов А.Я. Правовое регулирование электронных платежных систем по законодательству//[Электронный ресурс]//Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Российский рынок платежных терминалов, итоги 2014 года//[Электронный ресурс]// Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rossiyskiy-rynok-platejnyh-terminalov-itogi-2014-goda-20150616103318

3. Платежная система Facebook//[Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2689032>

4. Количество платежных терминалов резко сократится из-за требований ЦБ//[Электронный ресурс]// Режим доступа:<http://www.rbc.ru/finances/23/09/2015/5602bd169a79473b7be9ffef>

ПОДУГОЛЬНИКОВА МАРГАРИТА ОЛЕГОВНА
ФЕДОТОВА ГИЛЯН ВАСИЛЬЕВНА, доцент, д. э.н. кафедры «экономика и финансы предприятия, факультета «экономики и управления»
 Волгоградский государственный технический университет
 rompar95@gmail.com

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИМИДЖА РЕГИОНА И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены особенности формирования имиджа региона и его влияние на инвестиционную привлекательность. Проанализированы показатели инвестиционной привлекательности Волгоградской области и сделан вывод о том, что создание положительного имиджа региона является важным инструментом реализации инвестиционной политики.

Ключевые слова: Регион, имидж региона, инвестиционная привлекательность, инвесторы, инвестиции в основной капитал.

В условиях модернизации национальной экономики главам российских регионов все чаще приходится думать об определении путей создания и сохранения своей идентичности, для того, чтобы сформировать инвестиционную привлекательность территорий. В данный момент, когда Россия находится в условиях вступления в ВТО, и по отношению к нашему государству странами Евросоюза применяются экономические санкции, развитие государственной экономики в целом, и регионов России в частности, требует увеличения конкурентных преимуществ во всех областях народного хозяйства, это возможно в результате использования современных маркетинговых технологий, которые включает в себя формирование положительного имиджа региона.

Имидж региона в наши дни становится значимой частью процесса формирования стратегии развития не только на микроэкономическом уровне, но и на уровне региона и страны в целом, поскольку является инструментом управления взаимоотношениями с разными целевыми аудиториями, способствует достижению целей социально-экономического развития и отражает все элементы уникальной идентичности объекта управления.

Несмотря на то, что наше государство имеет достаточный производственный, технический и научный потенциал, из-за политической и экономической ситуации в мире, остро встает проблема инвестиционной привлекательности России и ее регионов для инвесторов.

Сегодня, во всем большем числе регионов России местные администрации применяют активные меры по стимулированию и поддержке инвестиционной деятельности. Повышение значимости регионов в активизации инвестиций реализуется по нескольким направлениям, к которым относится формирование положительного имиджа.

В современном понимании имидж региона представляется не только как результат многофакторной модели регионального исторического развития, но и как активный инструмент повышения статуса и престижа региона, его экономическая ценность. [1]

Необходимость формирования уникального имиджа каждого региона нашего государства очевидна, так как имидж, путем привлечения внимания к региону, позволяет ему совершенствовать инвестиционный климат, повышать социальную привлекательность, получать дополнительные ресурсы для экономического развития.

С позиций бизнеса имидж региона характеризуют его макроэкономические характеристики, роль региона в экономике страны, наличие и успешность деятельности крупных промышленных объектов и т.п. Помимо этого, имидж является одним из основных факторов восприятия региона, которые имеют влияние на лояльность не только со стороны федерального центра и других субъектов государства, но также и международного сообщества.

Экономическая функция имиджа реализуется через привлечение инвестиций и воздействует на развитие промышленного и экономического потенциала региона за счет повышения интереса к нему со стороны властных структур, представителей бизнес-сообщества, социально-активного населения.

Положительный имидж проявляет свою экономическую сущность с помощью позиционирования региона в качестве благоприятного для ведения бизнеса и вложения капитала субъекта и позволяет построить взаимовыгодные как для бизнес-структур, так и для органов власти, отношения, которые дают возможность привлекать капитал, нужный для успешного социально-экономического развития региона. В свою очередь, негативный имидж региона является тормозом его экономического развития. [2]

Делая выводы о вышесказанном, отметим, что имидж региона – необходимая часть его инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Над созданием положительного имиджа должны постоянно работать региональные власти.

Благодаря мощному экономическому, научному и кадровому потенциалу, благодаря выгодному географическому положению, развитой инфраструктуре, Волгоградский регион – это привлекательный для инвестиций регион. Сегодня регион предлагает инвесторам:

- передовое инвестиционное законодательство и развитую систему институтов государственной поддержки;

- готовые площадки для строительства жилых домов, промышленных предприятий, объектов социально-культурного назначения и потребительской сферы;

- оптимальные условия для развития малого и среднего бизнеса. [3]

Следует отметить, что привлечение инвестиций в Волгоградскую область является одним из главных инструментов развития региона, в связи с чем, инвесторам обеспечиваются выгодные условия осуществления инвестиционной деятельности и предоставляется государственная поддержка в реализации инвестиционных проектов.

В Волгоградском регионе постоянно развивается система оказания государственной поддержки инвесторам и принимаются меры по предоставлению льгот и преференций субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты в приоритетных направлениях инвестиционного развития.

В качестве показателя инвестиционной привлекательности рассмотрим рост объема инвестиций в основной капитал.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал за 2010-2014 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	104080,2	136153,8	140680,1	182797,9
Индекс физического объема в % к предыдущему году (в действующих ценах)	132,7	130,8	103,3	129,9
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб./чел.	40013	52591	54610	71315
Инвестиции в основной капитал по отношению к ВРП, %	20,5	23,8	23,2	25,6

Источник: [4]

В Южном федеральном округе Волгоградская область по объему инвестиций в основной капитал занимает 3-е место после Краснодарского края и Ростовской области.



Динамика инвестиций в основной капитал региона за анализируемый период характеризуется положительной тенденцией: объем инвестиций в

основной капитал организаций региона стабильно рос (в рассматриваемом периоде в фактически действовавших ценах он повысился в 1,8 раза.).

По итогам 2014 года на развитие экономики и социальной сферы Волгоградского региона крупными и средними организациями использовано 142,97 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимой оценке на 35,5% выше уровня 2013 года (105,5 млрд. рублей). Из них на развитие обрабатывающих производств направлено 70,3 млрд. рублей, что в 2,2 раза выше уровня 2013 года.

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций Волгоградской области сохраняется устойчивый рост доли собственных средств, направляемых на финансирование инвестиций в основной капитал – 65,5%, привлеченные средства составили 34,5%. Доля бюджетных средств в общем объеме инвестиций составила 8,8%. Это свидетельствует о том, что бюджетные ресурсы региона являются недостаточными для масштабной поддержки развития экономики. На сегодняшний день и федеральный и большинство региональных бюджетов являются дефицитными. В условиях наблюдающегося падения мировых цен на углеводородное сырье с конца 2014 г., бюджетные средства еще больше оказались ограниченными. Таким образом, бюджет в большей степени может выполнять лишь стабилизационную функцию, нежели инвестиционную. Поэтому требуется искать альтернативу бюджетным инвестиционным средствам в краткосрочной и среднесрочной перспективе.



Проанализировав показатели объема инвестиций в основной капитал в Волгоградском регионе, можно сделать вывод, что прослеживается динамика увеличения инвестирования в такие виды экономической деятельности как развитие обрабатывающих производств, транспорта и связи. В Волгоградской области особое значение придается социальной, экономи-

ческой, экологической эффективности инвестиционных проектов, возможности создания новых и развития действующих предприятий.

Список литературы

1. Долгова, И.В. Имидж региона как ключевой фактор привлечения инвестиций // Экономика, предпринимательство и право, 2013 — с. 15-34.
2. Пашкина, Т. А. Понятие «имидж территории» в современной науке и практике // Известия Саратовского университета. 2012. С. 63-66
3. Инвестиционный портал Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.investvolga.com/about_region/ratings_indic.. – (Дата обращения: 12.10.2016).
4. Официальная статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vo.. – (Дата обращения: 12.10.2016).
5. Плотноков В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России / В.А. Плотноков, Г.В. Федотова, А.В. Пролубников // Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
6. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. Участие иностранного капитала в финансировании Российских организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 67-72.
8. Особенности управления затратами торговых предприятий/ Балгузин Д.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 34-36.
9. История теории бюджета/ Сибатулина Л.М., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 243-245.
10. Интернет-банкинг как перспективный и быстроразвивающийся сегмент банковского дистанционного обслуживания/ Зубкова Е.И., Федотова Г.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 127-133.
11. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами/ Козенко Ю.А., Федотова Г.В.// монография / Козенко Ю. А., Федотова Г. В. Элиста, 2006.
12. Портфельные стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций европейского союза/ Федотова Г.В., Обухова С.В.// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19 (253). С. 30-40.

ПОПОВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ
ТРОЯН АЛИНА СЕРГЕЕВНА
АГАНЕНКОВА АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА

Курский государственный университет
 p0roov97@yandex.ru

Научный руководитель: **ЧУЙКОВ О.Е.**, к.соц.н., доцент
 Россия, Курский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЭК В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассмотрены понятие и возможности применения УЭК как средства идентификации физических и юридических лиц, определены проблемы внедрения и использования УЭК в регионах (на примере Курской области).

Ключевые слова: универсальная электронная карта (УЭК), государственные и муниципальные услуги, информационные технологии, идентификация, электронный паспорт, электронное правительство.

Общие положения об универсальной электронной карте определены Федеральным законом от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

УЭК – это материальный носитель, где в графической и электронной формах содержится определенный законодательством объем информации о пользователе [1, гл. 6, ст. 22, п. 1].

На УЭК содержатся персональные данные гражданина, страховой номер индивидуального лицевого счета в системе обязательного пенсионного страхования (СНИЛС), номер полиса обязательного медицинского страхования (ОМС), данные электронного банковского приложения, также может содержаться электронная подпись.

Первоначально выдача УЭК планировалась, как процедура, обязательная для каждого гражданина РФ. Однако сейчас универсальную электронную карту рассматривают как промежуточный этап между переходом от обычного бумажного паспорта к электронному варианту, и выдают ее лишь тем, кто уже оценил ее преимущества и желает ею пользоваться в дальнейшем.

УЭК позволяет дистанционно заказать, оплатить и получить государственные услуги, заменяет медицинский полис и страховое пенсионное свидетельство, объединяя на одной карте одновременно идентификационную карту, электронный кошелек, банковскую карту, электронную подпись и проездной билет.

Выпуск и выдача УЭК бесплатны для всех граждан Российской Федерации. Масштабная выдача универсальных электронных карт гражданам началась с января 2013 года [4].

Для оценки степени реализации субъектами РФ проекта «Универсальная электронная карта» ОАО «УЭК» был разработан сводный рейтинг на основании ряда ключевых показателей.

Согласно данным такого мониторинга, на июль 2016 г. Курская область занимает 16 место по готовности к выпуску и обслуживанию универсальных электронных карт. Всего с момента внедрения проекта было подано 5805 заявлений на выпуск УЭК, 3566 карт выдано, 21629 карт заказано для записи данных, из которых 16384 остаются нереализованными. В субъекте действует 19 пунктов выдачи УЭК и предусмотрена возможность оплаты проезда в муниципальном транспорте.

Лидером данного рейтинга оказалась Тульская область. В ней подано 182995 заявлений на выпуск УЭК и уже выдана 144071 карта. Особую популярность УЭК снискала, прежде всего, как транспортная карта.

В ходе внедрения УЭК на территории Курской области возник ряд следующих проблем:

- появилась необходимость создания Единого Центра Процессинга и Биллинга (ЕЦПиБ) за счет средств субъекта;
- появилась необходимость в разработке, апробации и ввода в эксплуатацию транспортного приложения карты;
- незавершенность проекта УЭК не позволяет использовать карту для подтверждения личности во всех учреждениях субъекта;
- низкая степень информированности граждан о карте и её возможностях замедляет внедрение УЭК;
- малое количество пунктов приема и выдачи УЭК ограничивает возможности получения карты;
- непригодность использования УЭК в некоторых сферах (в г. Курске всего лишь 35% пассажирских перевозок приходится на долю муниципального транспорта) значительно снижает интерес к карте;
- существует необходимость обучения использованию УЭК лиц пожилого возраста и лиц, не имеющих навыков или не склонных к работе с компьютером.

На наш взгляд, идея внедрения УЭК с самого начала обречена на провал. Акционеры ОАО «УЭК» так и не получили поддержки из федерального бюджета на реализацию проекта, а регионы оказались не готовы строить инфраструктуру для выпуска и приема карт за счет собственных средств. Кроме того, банковский сектор не проявил особой заинтересованности в участии в проекте. По данным на 2014 год, к УЭК присоединились только 20 банков [2].

Неграмотная информационная политика привела к тому, что в субъектах, где необходимая инфраструктура успешно функционирует, население либо вообще не слышало о существовании УЭК, либо не знает о порядке получения и возможностях карты. Особая проблема заключается в технической сложности использования УЭК. Например, для авторизации на

Едином портале госуслуг необходимо приобрести считыватель карт и установить специализированное криптографическое ПО.

Проблемы с внедрением УЭК наглядно демонстрируют, как большая амбициозная цель по различным причинам постепенно уходит на периферию политической повестки дня [3].

Таким образом, уже с 1 января 2017 года планируется остановить выпуск УЭК и ограничить их использование. Правительство готовит соответствующие поправки в отдельные законодательные акты в связи с несостоятельностью проекта, тем самым подтвердив наши доводы о том, почему УЭК не заинтересовала ни руководителей субъектов, ни обычных граждан и не стала предметом повседневного использования, упрощающего нашу жизнь.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010 г. – №31 – Ст. 4179.

2. Карта Грефа бита: почему не получился проект с УЭК // РБК [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/finances/10/12/2014/5486fad3cbb20fd6319a9f50> (дата обращения: 30.10.2016).

3. Пономарев С. В. Проблемы внедрения информационно-коммуникационных технологий в систему государственного управления России: электронное правительство в отставку? // ARS ADMINISTRANDI. 2014. №1. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-informatsionno-kommunikatsionnyh-tehnologiy-v-sistemu-gosudarstvennogo-upravleniya-rossii-elektronnoe> (дата обращения: 02.11.2016).

4. Что такое универсальная электронная карта // УЭК гражданам [Электронный ресурс] URL: <http://www.uecard.ru/for-citizens/what-is-uec/> (дата обращения: 30.10.2016).

УДК 368.5

ПРОЗОРОВА ТАТЬЯНА ОЛЕГОВНА

Россия, г. Ставрополь, Московский гуманитарно-экономический институт
e-mail: frau.serenko2017@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АГРОСТРАХОВАНИЯ

В статье проведен анализ состояния современного страхового рынка, выявлены факторы оказавшие существенное влияние на развитие рынка страховых услуг как в Ставропольском крае так и в целом в стране. Несмотря на очевидные препятствия, тормозящие развитие аграрного страхования, при сложившихся обстоятельствах экономической и политической нестабильности, определены и положительные факторы.

Нынешнее положение, складывающееся вокруг напряженной политической обстановки, требует от экономики РФ быть максимально обособленной от импортных товаров и услуг. В связи с этим основной упор делается на развитие реального сектора экономики, в частности отечественного сельского хозяйства. Аграрное производство в силу своей зависимости от

природно-климатических условий нуждается в определенной страховой защите.

Значимость агрострахования обусловлена такими факторами, как:

- повышение уверенности производителей в будущем;
- наличие больших возможностей развития собственного хозяйства;
- расширение существующих фермерских хозяйств;
- вступление на рынок новых сельскохозяйственных производителей [1].

Ниже представлена общая динамика страховых выплат в течение прошлых четырех лет (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика сборов и выплат по сельскохозяйственному страхованию, тыс. руб.

год	Поступления		Выплаты		Коэфф. выплат %
	Поступления	% от показателя предыдущего года	Выплаты	% от показателя предыдущего года	
2011	16 225 901	-	8 214 481	-	-
2012	13 316 107	82,07	7 716 917	93,94	57,95
2013	13 880 020	104,23	5 763 848	74,69	41,53
2014	16 700 622	120,32	5 423 939	94,1	32,48

На протяжении рассматриваемого периода наблюдается рост объема поступлений: с 2012 по 2013 прирост составил 4,23 %, с 2013 по 2014 - 20,32 %. Производители РФ стали более обеспокоены сохранением своих сельскохозяйственных угодий, вследствие чего произошел рост поступлений по данному виду страхования. Касательно выплат наблюдается снижающаяся динамика. Если в 2011 году выплаты составили 8 214 481 тыс. руб., то к 2014 году страховые компании выплатили 5 423 939 тыс. руб., что на 33,9 % ниже. Это свидетельствует о стабилизации природно-климатической ситуации в стране (рис. 1).

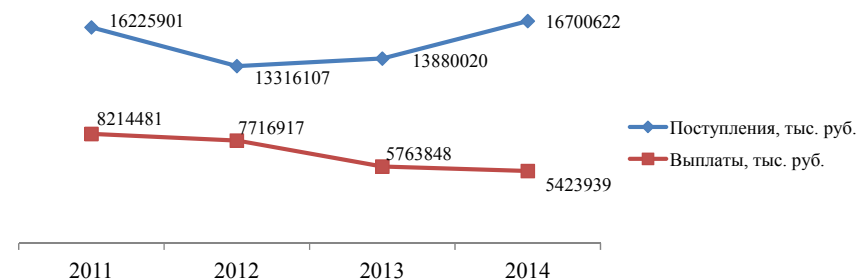


Рисунок 1 – Анализ динамики сборов и выплат по сельскохозяйственному страхованию [2], тыс. руб.

Далее рассмотрим общую структуру рынка агрострахования по отдельным регионам Российской Федерации.

Как видно из таблицы 2 наибольший удельный вес приходится на г. Москва, где доля по отношению ко всей РФ составляет около 12%. Далее с небольшим отрывом идет Краснодарский край, его доля — 10,14%, и Воронежская область — 7,18%. Данные области находятся на лидирующих позициях, что объясняется большими объемами сельскохозяйственных угодий, благоприятным климатом и высокой численностью населения [3].

Таблица 2 - Региональная структура рынка агрострахования по объемам поступлений за I полугодие 2015 г.

№	Регион	Поступления, тыс. руб.	% от всего рынка
1	Москва	630 396	11,58
2	Краснодарский край	551 675	10,14
3	Воронежская область	390 708	7,18
4	Ставропольский край	376 983	6,93
5	Самарская область	304 958	5,6
6	Белгородская область	282 157	5,19
7	Республика Татарстан	233 352	4,29
8	Тамбовская область	233 217	4,29
9	Иркутская область	229 189	4,21
10	Курская область	188 300	3,46

Если говорить о выплатах по регионам РФ, то по отношению к поступлениям, ситуация немного меняется [4]. В тройке лидеров по выплатам находятся такие регионы, как: Краснодарский край — 15,31 %, Ставропольский край — 14,55 %, Иркутская область — 9,72 %. Москва в свою очередь снизилась до четвертой позиции, выплаты в данном регионе составляют 167 599 тыс. руб. с долей 7,65 %. На тех же позициях остались такие регионы, как: Самарская область и Белгородская область (табл. 3).

Таблица 3 - Региональная структура рынка агрострахования по объемам выплат за I полугодие 2015 г.

№	Регион	Выплаты, тыс. руб.	% от всего рынка
1	Краснодарский край	335 372	15,31
2	Ставропольский край	318 715	14,55
3	Иркутская область	212 829	9,72
4	Москва	167 599	7,65
5	Самарская область	118 325	5,40
6	Белгородская область	115 263	5,26
7	Тамбовская область	111 392	5,09
8	Волгоградская область	104 207	4,76
9	Республика Татарстан	94 875	4,33
10	Чувашская республика - Чувашия	74 833	3,42

Особое внимание следует уделить Иркутской области, так как коэффициент выплат за рассматриваемый период составил 93 %. Это связано с тем, что в начале 2015 года сельскохозяйственные посевы были затоплены в результате паводка. Аналогичная ситуация наблюдается в Ставропольском крае, где за первое полугодие 2015 года также произошел разлив реки.

По данным статистики ЦБ РФ и Национального союза агростраховщиков (НСА), в 2014 году рынок агрострахования России продемонстрировал темпы роста, почти в два раза превысившие темпы развития всего страхового рынка.

Страховая премия по договорам сельскохозяйственного страхования за 2014 г. составила 16,7 млрд. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем рынка увеличился на 17%. Рост рынка произошел за счет увеличения премии по страхованию с господдержкой на 21,1%: с 12,1 млрд. руб. в 2013 г. до 14,6 млрд. руб. в 2014 г. Незначительный рост премии в сегменте несубсидируемого страхования сельскохозяйственных рисков, проявившийся в третьем квартале, не изменил динамику рынка в годовом периоде: по итогам 2014 г. данный рынок сократился на 6,0% с 2,2 млрд. руб. до 2,1 млрд. руб.

Динамику страхования сельскохозяйственных рисков определяют не только экономические факторы. Ключевым фактором, наравне со спросом, для него являются фактическое наличие средств субсидирования, их объемы и доступность для страхователей-агровладельцев. В 2013 году ряд регионов предпочел переадресовать средства господдержки страхования на субсидирование кредитования сельхозпроизводителей. В 2014 году почти все средства субсидий, выделенные на поддержку страхования, были направлены на уплату страховых взносов, и объем субсидий впервые был востребован максимально.

Место Ставропольского края по объему агрострахования на рынке РФ представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 - Объемы агрострахования в Ставропольском крае в 2014 году, млрд. руб.

Ставропольский край является вторым по объему рынка агострахования в РФ в 2014 году.

По мнению большинства аналитиков РФ давно следует переходить на собственное производство, игнорируя импортные продукты. Безусловно, это достаточно тяжело осуществить, особенно при нынешних условиях экономики.

В данных условиях страхование собственного дела становится возможностью обеспечить рост бизнеса, «не оглядываясь» назад со страхом [5]. Рынок страховых услуг позволяет обеспечить укрепление своих позиций, как малому бизнесу, так и достаточно солидным организациям. Но даже при данном спектре возможностей страховые компании имеют ряд существенных проблем, которые тормозят развитие отечественного страхового дела [6]. В первую очередь принято выделять такие проблемы, как: страховая неграмотность граждан РФ, относительная неразвитость главенствующих страховых продуктов, несовершенство правового и организационного обеспечения государственного страхового надзора, недостаток инвестиционных ресурсов. Данная совокупность препятствий не дает совершенствоваться страховому рынку РФ, препятствуя его выходу на мировой уровень.

Вышеизложенные проблемы можно отнести не только ко всей страховой сфере России, но и отдельно к каждому страховому продукту, в том числе и к агострахованию [7].

Несмотря на очевидные препятствия, тормозящие развитие аграрного страхования, при сложившихся обстоятельствах экономической и политической нестабильности, существуют и положительные факторы. Сложившаяся экономическая и политическая ситуация в экономике дает необходимый импульс для развития отечественного аграрного сектора и развития экономики в целом [8]. Деятельность производителей должна быть направлена на укрепление и расширение собственного бизнеса, чтобы суметь захватить освободившуюся нишу импортных товаров, и при этом не потерять ценности собственного капитала [9]. Поэтому ему потребуется страховать собственное домашнее хозяйство в целях избежание вероятных рисков [10]. А это уже дает шанс на укрепление своего положения страховой организации. У отечественного страхового рынка есть все возможности развития страхования сельскохозяйственных угодий, с учетом того, что страхователь на данный момент как никогда заинтересован в приобретении страховой услуги, во избежание возможных рисков.

Список литературы

1. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Современное состояние рынка страховых услуг. В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв. редактор). 2014. С. 177-181.
2. Шматко С.Г., Подколзина И.М., Гладилин А.А. Пути повышения инвестиционной активности российских страховщиков // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53-2). С. 857-860.

3. Доронин Б.А., Глотова И.И. Совершенствование механизма агострахования в Ставропольском крае // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 250-252.
4. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Подколзина И.М. Финансовая безопасность страхового рынка России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 913-917.
5. Казаков М.Ю. Деполяризация регионального экономического пространства на основе разработки центропериферийных сетевых проектов / М.Ю. Казаков, И.И. Глотова // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6. С. 536-540.
6. Гвоздилов А.В., Глотова И.И., Томилина Е.П., Доронин Б.А., Ионов А.Ч., Гладилин А.А., Шматко С.Г., Томилина И.А., Углицких О.Н. / Личные финансы и их планирование. - Ставрополь, 2010. - 420 с.
7. Глотова И.И., Томилина Е.П., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Агострахование: теория и практика / Ставрополь, 2013. - 214 с.
8. Глотова И.И., Томилина Е.П., Клишина Ю.Е. Финансово-кредитный механизм рационализации природопользования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 1 (37). С. 23.
9. Томилина Е.П. Формирование интеграционных связей предпринимательских структур - основное условие развития отрасли садоводства / Е.П. Томилина, И.И. Глотова // Вестник АПК Ставрополья. 2011. № 3. С. 121-123.
10. Tomilina E.P., Glotova I.I., Kuzmenko I.P. Development of integration processes in the traditional sectors of agriculture// Middle East Journal of Scientific Research. 2013. T. 13. № Splissue. С. 178-182.

УДК 336

**ПРОТЧЕНКО ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА,
ТАТУЙКО НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА**

Россия, г. Брянск, Брянский государственный инженерно-технологический университет
Olechka-9595@mail.ru tatuikonatasha@mail.ru

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены основные аспекты научной деятельности. Приведены основные показатели, характеризующие научный потенциал Брянской области. Дана оценка научного потенциала региона.

В настоящее время научный потенциал региона является основой для развития научной и образовательной составляющих, для внедрения инноваций в их развитие.

В научной литературе нет четкого определения «научного потенциала», подчеркивается лишь содержание этого понятия.

В Современном философском словаре Кемеров В.Е. дается такое определение научного потенциала общества: научный потенциал общества - это реальные возможности, которыми обладает общество для осуществления научных исследований и использования их результатов в социальной практике.[1] Здесь данный термин рассматривается с точки зрения социологии. По понятиям же статистики научный потенциал трактуется как сеть

научных организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных институтов, а также исследовательских подразделений вузов), функционирующих в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний, реализации научно-технической политики.[2]

Брянская область включает около сорока научных, научно-технических образовательных организаций и учреждений. В регионе есть источник постоянной генерации новых идей – четыре федеральных вуза с историей и традициями: Брянский государственный технический университет (БГТУ), Брянский государственный университет имени академика Петровского (БГУ), Брянский государственный инженерно-технологический университет (БГИТУ) и Брянский государственный аграрный университет (БГАУ). Более половины преподавательского состава вузов имеют научные степени и звания. При высших учебных заведениях работает двадцать малых инновационных предприятий, деятельность которых направлена на введение в оборот результатов интеллектуальной деятельности ученых. Во всех вузах выполняются научно-исследовательские работы. [4]

Для определения состояния научного потенциала региона необходимо проанализировать динамику числа учебных заведений, действующих на территории Брянской области. (табл. 1)

На основании данных таблицы можно сделать следующие выводы: за анализируемый период число ВУЗов не изменилось, динамика филиалов имеет тенденцию к снижению, общая численность студентов снижается. Все это говорит об угасании научного потенциала региона, что является негативным моментом в развитии региона.

Число средних специальных учебных заведений за период 2010-2016 годы увеличилось на 10, тогда как численность студентов, обучающихся в них, снизилась на 226 человек. Это обусловлено демографическими процессами (снижение рождаемости в 90-е годы).

Таблица 1 – Государственные высшие и средние специальные учебные заведения Брянской области (на начало учебного года)

	Высшие учебные заведения			Средние специальные учебные заведения	
	Число заведений	Число филиалов	Общая численность студентов, чел.	Число заведений	В них учащихся, чел.
2010/2011	4	13	46562	23	18872
2011/2012	4	12	42382	22	17724
2012/2013	4	12	39516	27	17265
2013/2014	4	10	35151	30	16396
2014/2015	4	10	32150	29	17085
2015/2016	4	9	27917	33	18646

Также следует отметить, что в развитии научного потенциала региона велика роль аспирантуры. Она считается основным источником высококвалифицированных научных кадров для научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений. Проанализируем динамику численности аспирантов Брянской области. (табл. 2)

Таблица 2 – Численность и выпуск аспирантов, чел.

Годы	Численность аспирантов (на конец года)			Выпуск аспирантов	
	Всего	В том числе:		Всего	Из них с защитой диссертации
		С отрывом от производства	Без отрыва от производства		
2011	649	410	239	147	25
2012	579	338	241	166	27
2013	478	274	204	160	25
2014	424	227	197	95	18
2015	368	192	176	124	17

Итак, на основании данных таблицы видно, что за период 2011-2015 годы численность аспирантов снизилась почти в 2 раза, в том числе с отрывом и без отрыва от производства, что свидетельствует о снижении персонального спроса на последипломное образование. Весьма показательно несоответствие между количеством обучающихся и числом защитившихся по тем или иным специальностям. Из этого следует вывод о том, что большинство поступающих по направлениям подготовки научно-педагогических кадров, просто неспособны к научному творчеству.

В подготовке качественных научных кадров важную роль играет количество докторантов. Приведем динамику численности докторантов Брянской области в 2011-2015 годы. (рис. 1)

Численность докторантов

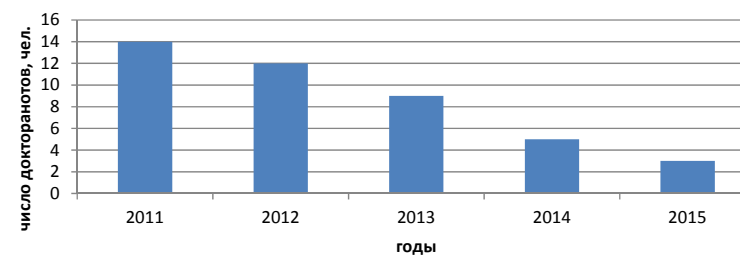


Рисунок 1 – Динамика численности докторантов в Брянской области за 2011-2015 гг., чел.

Итак, динамика численности докторантов Брянской области за период 2011-2015 годы имеет тенденцию к снижению, это связано с уменьшением численности аспирантуры, что является отрицательным моментом в развитии региона.

Проанализировав состояние научного потенциала Брянской области выявлено, что его качественная составляющая находится в негативном положении: число ВУЗов не изменяется, численность студентов, учащихся в них снижается, число аспирантов и докторантов также имеет тенденцию к снижению. Все это говорит об ухудшении положения региона, что выражается в уменьшении стоимости основных средств исследований и разработок и ухудшении их результативности, а также снижении конкурентоспособности Брянской области на российском уровне.

Список литературы

1. Желтиков В.П. Экономическая география. Изд. «Феникс». 2014.-384 с.
2. Современный философский словарь под ред. Кемеров В.Е. Лондон, Франкфурт-на-Майне, Париж, Люксембург, Москва, Минск: «ПАНПРИНТ», 2013. — 1064 с. (2-е изд., испр. и доп.)
3. Брянская область в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./ Брянскстат. - Брянск, 2016. –148с.
4. Шварова Е.В., Попова А.Э. Анализ научной и инновационной деятельности предприятий Брянской области/ Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2-х частях. Ответственный редактор А.А. Бурмистрова; Министерство образования и науки РФ, Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина». 2013. С. 363-368.
5. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Таранов А.В., Савинова Е.А., Ивакина И.С. Социально-экономическая статистика/ Учебное пособие для бакалавров / под ред. Зверева А.В.. Брянск, 2014. (2-е изд., перераб. и доп.)

УДК 33

РАХМАНОВА АЛСУ ВИНЕРОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.,

ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.Туполева-КАИ», г.Ленингорск
e-mail: rahmanovaalsu@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях управления финансовой устойчивостью является важной особенностью в деловой жизни предприятия. Финансовая устойчивость характеризуется ее способностью функционировать и развиваться, а также сохранить в требуемом равновесии свои активы и пассивы.

Актуальность темы заключается в том, что обеспечение финансовой устойчивости любой организации является важнейшей задачей ее менеджмента, раскрыв основные модели и ее задачи, мы определим основной термин и раскроем модели с помощью которых оценим финансовую устойчивость предприятия.

Научное познание финансовой устойчивости можно рассматривать как процесс постижения закономерностей обеспечения надежного финансового состояния, на основе разрабатываемых для этого моделей.

А.В. Грачев считает, что под финансовой устойчивостью предприятия, следует понимать платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами [3].

А.В. Севостьянов полагает, что финансовая устойчивость предприятия – такое его финансовое состояние, при котором хозяйственная деятельность данного предприятия обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам [4].

Изучив представленные определения, автор сделал вывод, что те или иные авторы, рассматривают понятие «финансовая устойчивость», выделяя различные аспекты данного понятия без их взаимосвязи.

Итак, автор предлагает рассмотреть модели. При построении моделей решаются следующие задачи: во-первых, действительность модели делается более простым, исключая второстепенные значения показателей, что необходимо с целью сосредоточения внимания на самые существенные признаки объекта; во-вторых, определяется более подходящая методика упрощения и применения ее в реальной работе изучения действительности.

Отсюда, формирование модели высоко значимо в процессе определения финансовой устойчивости предприятия, так как оно непосредственно связано с объектами, используемыми при оценке финансово-результативных показателей организации.

Кроме того моделирование оценки финансовой устойчивости по уровню использования относится к проблемам внутреннего и внешнего значения. В первом случае обеспечивается решение проблемы в пределах функционируемого предприятия для получения мнения о финансовом состоянии в настоящем периоде. Во втором случае оно необходимо для разработки финансовых прогнозов на будущее долгосрочное и среднесрочное время. Достижение такой цели возможно с помощью следующих задач:

- ✓ создание условий и предварительное описание показателей
- ✓ финансовой устойчивости, т.е. построение общей схемы модели;
- ✓ разработка проекта финансового состояния, основанная на расчете основных показателей, и методики практического применения принятой модели;
- ✓ практическое применение модели путем выполнения экспериментальных расчетов [1].

Таким образом, финансовая устойчивость - это характеристика составления предприятия, при котором оптимальная структура имеющаяся у него ресурсов деятельности, которые, в свою очередь, при условии выполнения

всех обязательств предприятия, дают ему возможность в минимальные сроки осуществлять переход к следующей стадии жизненного цикла. Финансовая устойчивость, главным образом, определяется относительным положением предприятия по отношению максимально возможному, лучшему, положению самого предприятия в данных экономических условиях с учетом внутренних и внешних фактор [2].

На основании данного подхода к определению финансовой устойчивости, было разработано методическое обеспечение анализа и управления финансовой устойчивостью предприятия. Данное методическое обеспечение состоит из трех этапов:

1. построение карты финансово-хозяйственных возможностей предприятия;
2. определение степени финансовой устойчивости настоящего положения предприятия по сравнению с максимально возможным в данной экономической ситуации положением, которое может быть достигнуто предприятием в конкретный момент времени;
3. расчет альтернативных вариантов достижения оптимального положения предприятия (точки равновесия) позволяющего максимизировать финансовые результаты деятельности предприятия при оптимальной комбинации имеющихся у него ресурсов [2].

Именно такой подход к определению финансовой устойчивости, с точки зрения, позволит менеджменту предприятия всесторонне оценить показатели финансовой устойчивости и оперативно реагировать на воздействия внешних факторов.

Список литературы

1. Журнал «Проблемы развития АПК региона» №2, 2014 г.
2. Журнал «Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение» №2, 2014 г.
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия : учебное пособие/ А.В. Грачев. – Москва: Дело и Сервис, 2007. – 305с.
4. Севостьянов А.В. Экономика недвижимости / А.В. Севостьянов. – Москва: КолосС, 2007. – 280с.

УДК 657.3

РОЖКОВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА, студент

Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
(e-mail: bylavka88@yandex.ru)

СБЛИЖЕНИЕ МСФО И РСБУ

В статье рассмотрен актуальный на сегодняшний день вопрос - вопрос сближения МСФО и РСБУ, Тема интересна, т. к. процесс трансформации российской системы бухгалтерского учета еще не завершен.

Актуальной проблемой развития бухгалтерского учета в России является сближение его с практикой, принятой в странах с рыночной экономикой. Сближение с мировой практикой ведения бухгалтерского учета - необходимое условие для вхождения РФ в международные рынки.

Из всех зарубежных моделей бухгалтерского учета в качестве ориентира для отечественного учета выбраны МСФО. Этот выбор законодательно закреплён Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.03.1998 г. № 283, которым утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. В настоящее время в России многое сделано для перехода на принятую в международной практике систему учета и отчетности.

Наиболее важным для приведения отечественной отчетности в соответствие с международной является наличие ее достоверности.

По МСФО достоверность информации дает полное и непредвзятое представление об истинном положении дел на предприятии.

МСФО - совокупность общепринятых правил квалификации, признания, оценки и раскрытия хозяйственных операций и финансовых показателей для составления финансовой отчетности хозяйствующими субъектами большинства стран мира. МСФО представляют собой систему документов, состоящую из предисловий к положениям по МСФО, принципов подготовки и представления финансовой отчетности, стандартов и разъяснений (интерпретаций) к ним. Каждый из указанных документов имеет собственное значение, но, являясь элементом системы, не может применяться отдельно от остальных ее составляющих.

Сегодня имеют место противоречия, присущие РСБУ в целом и российским стандартам, в частности. Поэтому степень соответствия российских стандартов международным не может представлять собой адекватный индикатор приближения российских стандартов к МСФО.

Согласно концепции МСФО целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении (бухгалтерский баланс), финансовых результатах деятельности компании (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) и изменениях в финансовой позиции (отчет об изменении капитала), полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений.

Концепция МСФО определяет, что для достижения вышеуказанной цели финансовой отчетности должны быть присущи определенные качественные характеристики, а сформирована она должна быть с учетом основополагающих допущений и ограничений.

Принципы составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО подразделяются на 2 группы: основополагающие допущения и качественные характеристики финансовой отчетности.

Основополагающие допущения состоят из 2 базовых принципов - учета по методу начисления и непрерывности деятельности предприятия. Основные причины, определяющие необходимость существования принципов подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО:

1. Принципы помогают соблюдать последовательность при разработке стандартов. Без наличия принципов, определяющих, например, приоритет содержания над юридической формой, каждую конкретную хозяйственную ситуацию нужно рассматривать в стандартах в отдельности, что увеличило бы вероятность применения непоследовательных подходов.

2. При разработке новых стандартов принципы помогают ускорить ход обсуждения и сосредоточиться на решении конкретных вопросов. Нет необходимости возвращаться постоянно к рассмотрению концептуальных вопросов, поскольку основные вопросы подготовки финансовой отчетности уже определены принципами.

3. При составлении финансовой отчетности принципы помогают найти подходы к решению тех вопросов, которые не раскрыты в отдельных стандартах и интерпретациях.

4. Если МСФО и национальные стандарты учета и отчетности отдельных государств базируются на одинаковых принципах, это существенно ускоряет и упрощает процесс внедрения МСФО.

Переход российских компаний на МСФО важен и инвесторам, и руководству компаний, и государству. Предприятия государств, применяющих МСФО, имеют возможность получить денежные средства на более льготных условиях и в более сжатые сроки. Общепринятые стандарты финансовой отчетности необходимы для стран, заинтересованных в привлечении иностранного капитала. Это поможет оживить российскую экономику и увеличить поступления в бюджет. При отсутствии единой бухгалтерской отчетности международные инвесторы, заинтересованные в сохранении капитала и уменьшении инвестиционных рисков, вынуждены проводить дополнительные аналитические исследования. Введение МСФО в РФ сократит затраты на трансформацию отчетности и таким образом уменьшит издержки.

Руководство предприятия, использующего МСФО, получает отчетность, которая максимально объективно отражает действительность, на основе которой принимаются управленческие решения. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении

(бухгалтерского баланса), финансовых результатах деятельности (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) и изменениях в финансовой позиции (отчет об изменениях капитала), нужной для широкого круга пользователей.

Итак, принципы, сформулированные в Концепции бухгалтерского учета, в целом соответствуют МСФО. Но практическая реализация этих принципов требует решения многих вопросов. Общая направленность РПБУ и МСФО, в целом, носит один и тот же характер, но в них могут существовать и различия в конкретном применении стандартов, что может оказать существенное влияние на финансовую отчетность. Поэтому чрезвычайно важно при рассмотрении и применении конкретных стандартов составления отчетности пользователям финансовой отчетности обращаться ко всем применимым стандартам.

Список литературы

1. Небавская Т.В. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО // В сборнике: Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира Сборник науч. статей III Международной научно-практической конференции. под редакцией: Бычковой Л.В., Кузьминой В.М. 2015. С. 113-117.
2. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193-197.
3. Тодорачко М.Ф., Небавская Т.В. Составление отчета о финансовом положении организации в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 279-282.
4. Финогенова Я.Е., Небавская Т.В. Внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 292-295.
5. Хантеева Ю.Д., Небавская Т.В. Промежуточная финансовая отчетность в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник науч. статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 296-299.
6. Гладких Л.В., Смольникова М.В. Проблемные аспекты перехода российского учета и отчетности на международные стандарты // Сб. статей международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 85-89.

УДК 657.3

РОЖКОВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА, студентРоссия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
(e-mail: bylavka88@yandex.ru)**ТЕХНИЧЕСКИЕ И КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА
ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ НА МСФО***В статье рассматриваются проблемы внедрения международных стандартов отчетности в нашей стране.*

МСФО - это ценный инструмент корпоративного управления, позволяющий объективно оценивать риски, эффективность и перспективность инвестиций. Кроме того, это попытка создать единый стандарт для всей мировой экономики, что необходимо в условиях глобализации. МСФО позволяют рассматривать финансовые отчеты без привязки к конкретной национальной модели бухгалтерского учета. Возникли стандарты МСФО в результате объединения разных систем бухучета. Главным аргументом в пользу перехода на МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности, снижения стоимости привлекаемых ими заемных средств.

При внедрении МСФО возникают некоторые проблемы. Далеко не все предприятия относятся к переходу на МСФО положительно. Первые препятствия на пути перехода на МСФО - технические и кадровые трудности. Значение информационных технологий в переводе российских предприятий на МСФО сложно переоценить. Разработчики информационных систем ждут инструкций по настройке соответствующих блоков отчетности в ИС. То есть следует говорить не просто о внедрении еще одного модуля подготовки отчетности по МСФО, а об автоматизации системы финансового управления предприятия в целом, что станет трудоемким и затяжным процессом. Также это проблемы, связанные с невозможностью перевести стандарты МСФО на русский язык. Практически все нормы стандартов написаны исключительно на английском языке. А выполняют профессиональные переводы стандартов на иностранные языки лишь специалисты КМСФО, и после того как экземпляры будут переведены, они обсуждаются аналогично самим стандартам, в результате чего возникают большие задержки выхода официальных стандартов на русском языке. По словам С. Модерова, руководителя отдела финансового учета по МСФО Института проблем предпринимательства, важно не только сделать официально подтвержденный перевод стандартов, но и заручиться согласием Комитета по международным стандартам финансовой отчетности на проведение своевременного перевода принимаемых изменений и поправок. Для

осуществления технических переводов текстов МСФО и их своевременного обновления необходимо создать специальный орган. Это должно быть негосударственное предприятие, которое будет решать технические вопросы, разрабатывать проекты стандартов и выносить их в Правительство РФ. Переход на МСФО и их применение практически невозможны без использования информационных технологий. Их разработка и эффективное применение связаны с проблемой участия в создании систем соответствующих специалистов, знающих предметную область и способных сформулировать задание на разработку информационных систем и их программное обеспечение.

Основной проблемой на начальном этапе перехода на МСФО является универсальная проблема неприятия нововведений, в данном случае сотрудниками бухгалтерии. Предметная сущность МСФО значительно отличается от привычных для российских бухгалтеров смыслов. С этим связана проблема несоответствия традиционной бухгалтерской информации и информации по МСФО. Одно из требований, предъявляемых к финансовой отчетности, - оперативность представления информации. К сожалению, сейчас на подготовку отчетности по международным стандартам у предприятий уходит слишком много времени и данные теряют свою актуальность. Финансовую информацию, поступающую с опозданием, трудно назвать актуальной.

Одной из основных проблем при массовом внедрении МСФО станет кадровая. Необходимость ведения учета по МСФО требует определенных штатных изменений в организации. Для формирования отчетности по международным стандартам финансовой отчетности должны создаваться специальные подразделения, что приведет к дополнительным затратам. В том случае, если составление отчетности будет возлагаться на действующие подразделения и на сотрудников, выполняющих иные функции, то это приведет к перегрузке персонала, возникновению ошибок в работе и конфликтных ситуаций.

МСФО значительно сложнее российских правил бухгалтерского учета и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. В настоящее время есть множество аттестованных Минфином аудиторов, часть которых могут консультировать компании, составляющие отчетность по МСФО. Тем не менее, основную работу в этом направлении должен вести персонал компаний. В настоящее время в большинстве российских компаний нет специалистов, имеющих необходимую квалификацию в области МСФО и опыт работы по составлению отчетности. Не каждая организация может нанять специалистов, но это мотивирует компании самостоятельно обучать работников. Во многих организациях недостаточно специалистов, способных готовить отчетность по МСФО в установленные сроки с приемлемым качеством.

Отмечается региональная неравномерность распределения специалистов по МСФО с их высокой концентрацией в отдельных регионах страны и

недостатком в других. Это заставляет организации отказываться от внедрения МСФО и нести дополнительные расходы на привлечение специалистов. Несмотря на то, что сейчас многие учебные заведения предлагают программы обучения по МСФО, систематизированного подхода к образованию в области международных стандартов пока нет. Российское образование не готово к тому, чтобы переучить всех бухгалтеров и аудиторов. Создать полноценную систему образования без поддержки на государственном уровне практически невозможно. Немаловажно, что не хватает квалифицированного преподавательского состава. Необходимо сначала организовать подготовку этих преподавателей, а они в свою очередь будут обучать как аудиторов, так и специалистов, необходимых компаниям. Такая поэтапная процедура обучения требует затрат времени, что подтверждается зарубежной практикой.

Список литературы

1. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193-197.
2. Небавская Т.В., Фиронина А.В. Отчет о совокупном доходе организации в формате МСФО // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост. Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет. 2016. С. 91-95.
3. Тодорачко М.Ф., Небавская Т.В. Составление отчета о финансовом положении организации в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 279-282.
4. Финогонова Я.Е., Небавская Т.В. Внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 292-295.
5. Хантеева Ю.Д., Небавская Т.В. Промежуточная финансовая отчетность в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник науч. статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 296-299.

УДК 338.2

РЫЖКОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, г.Тула, ФГБОУ ВО ТФ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Olga.ryzkova@mail.ru

CRM – ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

Настоящая статья посвящена рассмотрению сущностей и особенностей CRM-технологии в качестве системы управления взаимоотношения с клиентами.

В современных экономических условиях CRM-технология является оптимальной в системе управления взаимоотношения с клиентами. Цель настоящей статьи состоит в рассмотрении сущности и основных возможностей CRM технологии.

В целях обеспечения высокого уровня торгового обслуживания руководителю организации необходимо уделять внимание всем аспектам в равной мере, т.к. лишь комплексный подход способен обеспечить достаточно высокий уровень торгового обслуживания. Для того чтобы система стала эффективной необходимо выявить и использовать факторы формирования и повышения эффективности. Суть концепции качественного взаимодействия с клиентом заключается в том, что наиболее желанный и прибыльный клиент имеет право на первоочередное и эксклюзивное обслуживание. Надо учиться у своего клиента, иметь с ним обратную связь и работать так, как хочет клиент. Сейчас мало сказать клиенту: «Мы здесь». Надо сказать: «Мы здесь для тебя, и работаем здесь для тебя, и даем тебе то, что ценно для тебя, предугадывая то, что ты хочешь».

В XX веке - веке массового производства акцент делался на новых клиентов. Максимум, что могло позволить себе предприятие, ориентирующееся на потребности клиента, - выделить общие сегменты покупателей со схожими потребностями и ориентировать свою деятельность на часть из этих групп. На рубеже XX–XXI веков информационные технологии (здесь и далее IT) предоставляют возможность ориентироваться в основном на имеющуюся клиентскую базу. Удержание старых клиентов становится дешевле, чем поиск новых. *Затраты на привлечение нового клиента в среднем в 5 раз больше, чем на удержание существующего.*

Попробуем формализовать такое понятие, как «забота о клиенте», и таким образом определить, как заслужить лояльность клиента. Практика показывает, что эмоциональную привязанность покупателя можно достичь путем внедрения определенных регламентов и процедур взаимодействия с клиентами на всех уровнях организации. Рассмотрим два пути, посредством которых организация может повысить устойчивость своего положения на рынке.

К традиционным методам относятся: снижение издержек, «выжимание из имеющихся мощностей всего возможного»; налаживание бюджетирования, финансового планирования; или просто оптимизация складского хозяйства. Но может, следует обеспечить круглосуточную «горячую линию» по вопросам продажи товаров, тщательно спланировать маркетинговые мероприятия и контакты с клиентами или, более того, перейти к «агрессивной» рыночной стратегии? Конечно, не следует абсолютизировать значение каждого из этих подходов: реально должен присутствовать симбиоз методов, возможно, с различными акцентами на отдельных этапах развития предприятия. Но недооценивать организацию работы с клиентами, а также с конкурентной средой, ни в коем случае нельзя.

Customer Relationship Management (здесь и далее CRM) охватывает практически всю деятельность организации, имеющей клиентуру. Эта технология поддерживает сбор, обработку и анализ информации для извлечения максимальной прибыли из «перспективных» клиентов, привлечения новых и сохранения лояльности существующих клиентов, сокращения расходов на работу с ними. Применение CRM-методик позволяет повысить эффективность маркетинга, сбыта и сервисного обслуживания за счёт ведения единой базы клиентов. Работа с клиентом переводится на технологическую основу: успех организации перестаёт быть зависимым от индивидуальных способностей сотрудников, от текучести кадров в организации [1].

Основой CRM является накопление информации о клиенте различными отделами организации и принятие управленческих решений по этой информации. Поэтому вначале необходимо ответить на два ключевых вопроса: Кто тот клиент, который интересен вашей организации? Какой товар или услуги его заинтересуют и принесут максимальную прибыль? CRM предполагает, что на любом этапе, будь то звонок клиента в офис или переговоры об условиях заключения контракта, сотрудник должен располагать исчерпывающей информацией о клиенте.

Процессы CRM можно разбить на две составляющие, во-первых, на уровне Front-office решаются задачи управления сбытом, сервисного обслуживания клиентов и формализуемых задач маркетинга. В состав Front-office входят средства компьютерной телефонии и видеоконференций, электронная почта, интернет-серверы, программное обеспечение электронной коммерции. Во-вторых, на уровне Back-Office выполняются задачи обработки заказов клиентов, логистики, взаиморасчетов, а также контроля исполнительской деятельности.

Итак, Customer Relationship Management - современное направление в сфере автоматизации корпоративного управления. Данные системы направлены на создание обширной базы «верных» клиентов, которая как раз и является для предприятия долгосрочным конкурентным преимуществом. В составе такой системной структуры выделяют: различные системы сбора информации о клиентах, частично включающие зачатки SFA (Sales Force

Automation) – автоматизация деятельности торговых представителей; ряд маркетинговых баз данных, обеспечивающих анализ на уровне продукта (его продаж), но слабо интегрированных с источниками другой информации; системы доставки информации до клиента; базовые аналитические инструменты, используемые для анализа поведения покупателя при дискретной покупке, но без учета его жизненного цикла [2].

Поэтому практически любое программное обеспечение CRM имеет соответствующие модули (маркетинг, продажи, поддержка и сервис). Однако каждый программный продукт имеет свои сильные и слабые стороны и обладает наилучшей функциональностью и эффективностью обычно в одной из этих областей. Поэтому организация, в которой внедряется CRM, должна выделить первоочередные направления автоматизации и начать с них, постепенно достраивая всю систему.

Можно выделить три основные цели использования CRM-систем: *оперативное* (оперативный доступ к информации в ходе контакта с клиентом в процессе продаж и обслуживания); *аналитическое* (совместный анализ данных, характеризующих деятельность, как клиента, так и фирмы, получение новых знаний, выводов, рекомендаций); *коллаборационное* (клиент непосредственно участвует в деятельности фирмы и влияет на процессы разработки продукта, его производства, сервисного обслуживания) [3].

При этом стоит отметить, что результаты аналитического использования CRM выходят за рамки собственно CRM. Например, анализ времени и затрат на цикл продаж на разных этапах и фазах продаж позволяет проводить оптимизацию сокращения издержек. Выявление приоритетных клиентов по разным критериям (доход/затраты) позволяет повысить доходность работы каналов сбыта. Выявление типичных проблем/запросов, выработка типичной реакции на них позволяет минимизировать время реакции работника (а значит, опять же сократить затраты – ведь за телефон организация платит). Анализ каналов продаж позволяет выявить проблемные отделы и бизнес-процессы, понять, на каких каналах надо сосредоточить усилия, как провести реструктуризацию проблемной области.

Подводя итоги можно сказать, что CRM-система представляет собой концепцию или бизнес-стратегию, направленную на построение устойчивого бизнеса и позволяющая быстро начать зарабатывать больше, чтобы иметь возможность при необходимости заказать дорогое маркетинговое исследование в профессиональном агентстве или пригласить опытного консультанта.

Список литературы

1. Кабушкин Н.И., Карсеко Р.М. Управление процессами труда на предприятии торговли. – М., 2014 – 78с.
2. Воронин В.П. Повышение комфортности торговых услуг. - Воронеж, 2010 – 84с.
3. Куклев В. Проблемы качества обслуживания в торговле // Торговля-2-е изд., перераб. и доп.- К. Эльга, Ника - Центр, 2011 - 83с.
4. Стригунова Д.П. Соотношение понятий «услуга» и «обслуживание» // Современное право, 2012 – 170с.

5. Медведева Т.В. Финансовые аспекты формирования стратегии развития предприятий региона. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, № 16, 2014 г., с.222-227.

6. Аверченко Н.Н. Качество торгового обслуживания // Право и экономика, № 10, октябрь 2014 - 127с.

УДК 657.3

РЯБИНИНА ТАМАРА СЕРГЕЕВНА, студент

Россия, г.Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
(e-mail: tamara.ryabinina@bk.ru)

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА УЧЕТА В РОССИИ НА МСФО

В статье рассмотрены проблемы перехода бухгалтерского учета в нашей стране на международные стандарты отчетности.

Современный мир уже не представляется без компаний, сотрудничающих на интернациональном уровне. А ведь почти во всех странах мира финансовая отчетность имеет свои особенности, обусловленные рядом социальных, экономических и юридических причин. Как же быть внешним пользователям информации организаций разных стран, сотрудничающих между собой?

Основной и главной целью финансовой отчетности всеобщего назначения является представление финансовой информации об отчитывающейся организации, которая необходима инвесторам, заимодавцам и прочим кредиторам для принятия ими решений о предоставлении данной организации ресурсов. Для того, чтобы оценить перспективы будущих чистых поступлений денежных средств в организации, внешним пользователям необходима информация о ресурсах организации и рациональности их использования (например, защита ресурсов организации от неблагоприятных последствий экономических факторов, таких как изменения цен и технологий).

Многие компании, составляющие отчетность по международным стандартам, сталкиваются с проблемой несоответствия цифр, указанных в отчетах по российским стандартам с цифрами той же отчетности, но уже по МСФО. В результате возникает масса проблем, наименьшей из которых является необходимость объяснить руководителю, почему, например, по данным российской отчетности компания получила прибыль, а в отчете о совокупном доходе по международным стандартам - убыток. Из-за этого возникают некоторые затруднения при планировании финансовой деятельности компании, в которой российская отчетность используется в качестве одного из источников информации.

Различия в подходе к учету многих операций – вот основная причина возникающих расхождений.

На сегодняшний день в России МСФО уже является официальным документом. Следует отметить, что перед российскими организациями, заинтересованными в привлечении зарубежных инвесторов, выходе на международные рынки капитала, установлении партнерских отношений с иностранными контрагентами, введение использования МСФО при составлении финансовой отчетности - первостепенная задача. Международные стандарты были выбраны не только из-за высокого качества, полезности подготовленной на их основе информации, необходимости сокращения времени и ресурсов, которые необходимо затратить на разработку правил учета и отчетности, но и потому, что экономика России становится полноценной частью мирового рынка. Для облегчения этого процесса необходимо учесть следующее:

- международные стандарты учитывают взаимосвязь между экономическим ростом и финансовым учетом и отчетностью как способом распространения прозрачной финансовой информации;

- применение МСФО предполагает реализацию всего комплекса целей преобразований в российской экономике - как микро-, так и макроэкономических;

- преобразования в российской экономике обязательно связываются с общемировыми тенденциями к объединению.

Главная проблема, возникающая при преобразовании отечественного учета – особенностью менталитета российских бухгалтеров, которые уже привыкли составлять отчетность по установленным инструкциям и формам, в которых нет места профессиональному суждению. Понадобится немало времени для того, чтобы люди привыкли к более творческому составлению отчетности.

Главный бухгалтер компании, имеющей иностранных партнеров, обязан понимать, что составлять отчетность необходимо как по российским, так и по зарубежным стандартам. Для этого надо либо обучать персонал, либо приглашать внештатных специалистов-консультантов по МСФО. Во втором случае главному бухгалтеру неминуемо придется предоставлять информацию, объяснять нюансы деятельности, часто и контролировать их работу. Для этих действий стоит знать хотя бы в общих чертах, что представляют собой международные стандарты отчетности.

Но даже если организация пока не имеет партнеров за рубежом, дальновидный руководитель понимает, что уже сегодня необходимо составлять отчетность в соответствии с МСФО, чтобы завтра, при возникновении иностранного сотрудничества, быть готовым к предоставлению информации о своей компании. Но для этого несомненно нужна переподготовка кадров. В России уже распространены фирмы, проводящие курсы по обучению составлению отчетности по МСФО. Но не все организации имеют средства на финансирование обучения персонала, а существующих в продаже пособий для самостоятельного обучения не достаточно для получения обширных навыков.

Но все же те организации, а их большинство, которые решили перейти к отчетности по МСФО, должны выбрать более удобный путь реформирования для себя. На практике сегодня наиболее широко распространены два метода подготовки отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности:

1. Формирование финансовой отчетности путем изменения бухгалтерской отчетности, составленной по российским правилам. При данном методе показатели МСФО формируются на базе показателей отчетности, подготовленной по российским стандартам, скорректированных на величины определенных и оговоренных различий.

2. Отражение фактов хозяйственной деятельности в системе национальных стандартов и по правилам МСФО, т.е. ведение учета по МСФО как самостоятельного вида учета. При этом способе возникает необходимость отражать каждый факт дважды – по российским и по международным стандартам.

Но, как и при любом реформировании, существует некоторый ряд проблем применения международных стандартов:

- отсутствие качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО;
- нехватка качественных учебных центров по МСФО;
- недостаток квалифицированных кадров;
- менталитет российских работников бухгалтерии;
- высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО.

Выделенные проблемы перехода на МСФО российскими компаниями позволили сформировать следующие рекомендации для них:

1. Принимать во внимание весь комплекс проблем применения МСФО, выявленных на основе опыта международной практики.

2. Разработать программу создания механизма введения МСФО в национальную практику (создание специальных консультационных органов; органов, ответственных за одобрение МСФО к использованию и др.).

3. Разработать подходы к решению технических проблем применения МСФО (перевод стандартов, разработка учебных материалов, подготовка кадров и др.);

Также можно предположить последствия перехода на МСФО в России:

1. Расширение круга специалистов, владеющих стандартами.
2. Усовершенствование процесса составления отчетности.
3. Рост значения отчетности по международным стандартам для инвесторов и руководства компаний.
4. Повышения качества финансовой информации.

Европейская комиссия выдвинула требование применения МСФО всеми публичными организациями в Европейском союзе, из-за чего МСФО используются на всей территории ЕС. Не оставляет сомнений тот факт, что рынки сейчас имеют глобальный и взаимосвязанный характер, а значит

применение МСФО важно во всех странах при любых экономических условиях. Их нормальное функционирование обуславливается использованием только одного набора качественных стандартов бухгалтерского учета, чтобы инвесторы на рынке могли оценить свои возможности, сопоставляя показатели между собой. Наличие у различных предприятий, включая малый и средний бизнес, финансовой отчетности, легко понимаемой и сравнимой с другими компаниями, поспособствует увеличению финансирования от банков и других инвестиций. Сегодня ведение учета по МСФО уже не является привилегией только крупных компаний, банков и страховых организаций. Теперь составлять отчеты по МСФО будут и негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, клиринговые организации. Скоро наступит момент, когда отчитываться по МСФО будут все без исключения. Подтверждением этого предположения служат слова министра экономического развития РФ Андрея Белоусова на конференции в Берлине в феврале 2013 г. о том, что с 2018 г. весь российский бизнес перейдет на международные стандарты полностью. Насколько удастся соблюсти указанные сроки, мы сможем увидеть только через время.

Список литературы

1. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193-197.
2. Небавская Т.В., Фионова А.В. Отчет о совокупном доходе организации в формате МСФО // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост. Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет. 2016. С. 91-95.
3. Тодорачко М.Ф., Небавская Т.В. Составление отчета о финансовом положении организации в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 279-282.
4. Фионова Я.Е., Небавская Т.В. Внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 292-295.
5. Хантеева Ю.Д., Небавская Т.В. Промежуточная финансовая отчетность в формате МСФО // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. Сборник науч. статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 296-299.

УДК 33

САКАЕВА ЛИАНА ГАМИЛЕВНА**Научный руководитель: к.э.н., ПОЛЮШКО Ю.Н.**ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»,
г. Ленингорск

e-mail:sakaeva-1993@mail.ru

**ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ-ЕЕ ЗВЕНЬЯ И ИХ
ВЗАИМОСВЯЗЬ**

Понятие «финансовая система» является дальнейшим развитием и конкретизацией более общего понятия «финансы». При всей качественной однородности денежных отношений, составляющих основу финансов, они все же различаются между собой.

Финансовая система- это совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, участвующих в процессе формирования, распределения и использования фондов денежных средств.[1]

Эта тема является актуальной на сегодняшний день. Автор данной статьи считает, что надежная финансовая система есть основа развития и успешного функционирования рыночной экономики и является необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом.

Переход России к рыночным отношениям привнес новые элементы в финансовую систему. Финансовая система стала включать следующие звенья финансовых отношений:

- Бюджетную систему (федеральный бюджет, федеральные целевые бюджетные фонды, бюджеты субъектов РФ);
- Внебюджетные фонды (федеральные, территориальные);
- Государственный кредит;
- Финансы предприятий, фирм различных форм собственности и населения;
- Фонды страхования (личное, имущественное и другие виды страхования);

Все перечисленные звенья финансовых отношений можно разделить на две взаимосвязанные подсистемы. В первую входят централизованные(общегосударственные) финансы, обеспечивающие потребности расширенного производства на уровне народного хозяйства, во вторую- децентрализованные финансы (финансы предприятий, фирм), которые применяются для обеспечения воспроизводственного процесса денежными средствами на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, и финансы населения.

Централизованные финансы- это система отношений, участвующая в процессе формирования, распределения и использования денежных фондов, которые необходимы государству для выполнения его функций.

Звеньями централизованных финансов являются: бюджетная система, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования.[2]

Федеральный бюджет является главным звеном финансовой системы. Он представляет собой денежный доход государства. Через федеральный бюджет государство концентрирует у себя значительную долю национального дохода для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, укрепления обороны страны и содержания органов государственной власти и управления.

Бюджет субъекта РФ - это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего субъекта РФ. Каждый субъект РФ имеет свой собственный бюджет.[3]

Местный бюджет- форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. Каждое муниципальное образование также имеет свой собственный бюджет.

Внебюджетные фонды- это средства федерального правительства, субъектов РФ и местных властей, связанные с финансированием расходов, не включаемых в бюджет.

Государственный кредит- также является важным элементом централизованных финансов, который представляет собой совокупность экономических отношений между государством и физическими и юридическими лицами.

Децентрализованные финансы или финансы предприятия являются основой финансовой системы, потому что именно в этой сфере формируется преобладающая доля финансовых ресурсов страны. Финансы предприятий представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.[4]

Финансы предприятий используются для регулирования отраслевых пропорций в рыночной экономики, созданию новых производств и современных технологий. Финансы предприятий представляют возможность использовать денежные накопления граждан на инвестирование в доходные финансовые инструменты, эмитируемые отдельными предприятиями.

В заключении автор отмечает, что финансы представляют собой целостную систему взаимосвязанных звеньев. Эти звенья обслуживают различные потребности общества, охватывают всю экономику страны и всю сферу социальной деятельности.

Список литературы

1. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организации (предприятий).- М.:Кнорус,2010.-606с.
2. Колпакова Г.М. Финансы, денежное обращение и кредит:учеб.пособие для бакалавров /Г.М.Колпакова.-4-е изд.,перераб. И доп.- М.:Юрайт,2012.-538с.

3. Финансы: учебное пособие/Н.Г.Кабанцева.-Ростов н/Д:Феникс,2012.-348,[1]с.- (Высшее образование).

4. Финансы, денежное обращение и кредит:учеб.для бакалавров/под.ред.Л.А.Чалдаевой.-М.:Юрайт,2012.-540с.

УДК 33

САЛИМОВ РИНАТ РАФГАТОВИЧ

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.

ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», г. Лениногорск
e-mail:salim-r@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Эта проблема актуальна, так как от решения этой проблемы зависит финансовое состояние, своевременное получение продукции и процветание предприятия.

Основные средства на сельскохозяйственных предприятиях являются составной частью их производственного потенциала, которую используют для достижения своих стратегических и инновационных целей развития. Обеспеченность основными фондами и их эффективное использование являются важнейшими факторами успешного развития и функционирования каждого сельскохозяйственного предприятия. Оптимальная структура основных средств обеспечивает качественное и своевременное выполнение сельскохозяйственных работ, влияет на продуктивность труда, обеспечивает наращивание объемов производства.[1]

На протяжении многих лет на сельскохозяйственных предприятиях обновление основных средств отсутствует, что приводит к нарушению оптимальной структуры и ухудшению их качественного состояния. Такая негативная тенденция ведет к уменьшению оснащенности сельскохозяйственных предприятий основными средствами, и, как следствие, к снижению производственных мощностей, использованию техники и технологий, не позволяющих улучшать конкурентоспособность производимой продукции.[3]

Необходимость эффективного использования основных средств, требует внедрения постоянно действующей системы, их экономического анализа в соответствии с требованиями управления и условиями развития предприятия.

Существует система обобщающих, стоимостных показателей определения эффективности использования основных средств на сельскохозяйственном предприятии: фондоотдача, фондовооруженность, энерговоору-

женность, фондообеспеченность, энергообеспеченность, фондорентабельность и фондоемкость.[2]

Анализ основных средств дает возможность определить показатели их движения и отображения поступления, выбытия, износа, интенсивности обновления.[4]

Основные фонды играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Основные фонды – один из важнейших факторов любого сельскохозяйственного производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты сельскохозяйственной деятельности предприятий. Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, своевременное получение продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости изготовления.

Список литературы

1. Барзыгина Г. А. Методические особенности анализа воспроизводства основных средств на сельскохозяйственных предприятиях / Г. А. Барзыгина // Известия КГТУ. – 2014. - №1. – С.99-102.

2. Кожанов Е. П. Особенности анализа использования основных средств на сельскохозяйственных предприятиях /Е. П. Кажанов // Управленческий учет и финансы. – 2014. - №4. – С.32-34.

3. Куприянова Л. М. Экономический анализ: Учебное пособие / Л.М. Куприянова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 159 с.

4. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 649 с.

УДК 338.242

**САМОЦВЕТОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА,
ХАНЧЕНКОВ НИКОЛАЙ СТЕПАНОВИЧ**

Россия, г. Кемерово, Кемеровский ГСХИ
tsamotsvetova@mail.ru

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Импортозамещение находится в числе самых приоритетных направлений экономического развития в ближайшем будущем. В данной статье рассматривается развитие импортозамещения, его приоритетные направления в АПК Кемеровской области.

Финансовая ситуация последних двух лет, показала, что предприятиям необходимо искать новые пути развития. Так государственная политика по импортозамещению открыла новые горизонты для производителей отечественного оборудования. В последние годы отечественные производители набирают обороты, качество выпускаемой продукции конкурентоспособно

с оборудованием, выпускаемым импортными производителями, которые в свою очередь, удешевляя производство, переводят свои заводы в такие страны, как Китай.

Импортозамещение на сегодняшний день - это двигатель технологического прогресса России. Нужно начать производить свою продукцию, замещать производство как свинины, так и автомобилей. Но как это сделать и с чего начинать?

Рассмотрим перспективы развития импортозамещения в Кемеровской области. На сегодняшний день в Кузбассе существует региональный план по развитию импортозамещения в Кемеровской области на 2016 - 2020 годы, который утвержден распоряжением Коллегией Администрации Кемеровской области от 5 мая 2016 г. № 162-р. В данном плане представленные общие положения, мероприятия, перечень региональных инвестиционных проектов по импортозамещению. Он разработан «с целью снижения зависимости региона от импорта товаров за счет удовлетворения внутреннего спроса продукцией собственного производства, повышения конкурентоспособности товаров, создания новой импортозамещающей продукции и интеграции кузбасских производителей в межрегиональные и международные производственные цепочки». В плане более 20 крупных инвестиционных проектов, которые позволят создать как минимум 1,5 тысячи новых рабочих мест.

Приоритетными отраслями развития импортозамещения в Кемеровской области являются: тяжелое и энергетическое машиностроение, химическая промышленность, сельское хозяйство.

По плану, прирост индекса промышленного производства, планируется увеличить с 1,5-2% до 2,7-3,9%. Прирост индекса производства продукции сельского хозяйства планируется увеличить с 0,8-1% до 1,2-1,6%. Долю экспорта в объеме отгруженной продукции планируется увеличить на 5,7%, а долю несырьевого экспорта в объеме отгруженной продукции, на 3,8%. Прирост инвестиций в основной капитал в сфере промышленности, по плану к 2020 году, планируется увеличить с 0,9-1,9% до 2,7-2,8%. Количество субъектов, реализующих проекты в сфере импортозамещения, с 2016 по 2020 годы, планируется увеличить на 75%.

Согласно данному региональному плану в сельском хозяйстве будут проводиться следующие мероприятия:

- строительство высокотехнологичного молочно - товарного комплекса в Промышленновском районе;
- строительство животноводческого комплекса с доильным залом в Ленинск - Кузнецком районе;
- строительство агрокомплекса по производству и переработке мяса в Новокузнецком районе;
- реконструкция животноводческого комплекса в Промышленновском районе;

- строительство второй очереди животноводческого комплекса в Кемеровском районе;
- строительство тепличного комплекса по выращиванию овощей в Новокузнецком районе;
- строительство тепличного комплекса для выращивания сельскохозяйственных растений и грибов в закрытом грунте в Яшкинском районе;
- строительство тепличного комплекса в Новокузнецком районе;
- создание предприятия по хранению и переработке зерна в Яшкинском районе;
- создание современного высокотехнологического предприятия по выращиванию радужной форели в Юргинском районе.

Для обеспечения продовольственной безопасности региона активно развивается агропромышленный комплекс. Сегодня область полностью обеспечивает себя хлебом, картофелем, овощами и яйцом. Самообеспеченность мясом и молоком составляет 60–70%. Губернатор Кемеровской области Аман Гумирович Тулеев поставил задачу к 2020 году полностью обеспечивать область собственным мясом и мясопродуктами. А ведь это прямой путь к импортозамещению.

На первый план выходит задача развития животноводства. Для этого ведется строительство автоматизированного животноводческого агрокомплекса «Ариант-Сибирь» в Новокузнецком районе. Он будет включать в себя крупнейший животноводческий комплекс на 300 тысяч голов, собственный комбикормовый завод, а также завод по переработке мяса, производству колбас и различных деликатесов. В Промышленновском районе ООО «Темп» ведет строительство высокотехнологичного молочно-товарного комплекса на 1,8 тысяч голов, ООО «Селяна» в Кемеровском районе строит животноводческий комплекс на 1,3 тысяч голов. Перспективным направлением является развитие овцеводства и рыбоводства.

Вообще перечень инвестиционных проектов, которые реализуются в Кемеровской области, достаточно емкий. И очень многие из них так или иначе связаны с импортозамещением.

В целом, тенденции изменения международной конъюнктуры таковы, что российская экономика вынуждена в качестве одного из важнейших приоритетов избрать стратегию импортозамещения, то есть начать сокращать или прекращать импорт определенных товаров с одновременной их заменой национальными. Задача развития импортозамещающего производства решается через активизацию управления интеллектуальной собственностью. Импортозамещающие товары должны производиться на основе российской интеллектуальной собственности и не должны, как минимум, быть контрафактными.

Внесла ли политика импортозамещения существенные изменения в кузбасской экономике? Санкции и низкая цена на нефть – это надолго, а значит, простор для развития импортозамещения велик.

Список литературы

1. Официальный сайт администрации Кемеровской области [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.ako.ru/>

2. Васильев, К.А. О роли малого и среднего бизнеса в АПК региона / Современное состояние и перспективы развития научной мысли // сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. – С. 50-54.

3. Филипова, Д.Ю. Импортзамещение в агропромышленном комплексе России / Филипова, Д.Ю., Самоцветова Т.С. // в сборнике: Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2016. С. 184-186.

4. Цыркун, В.А. Решение проблем импортозамещения России в условиях действия экономических санкций / Цыркун В.А., Ханченков Н.С., Самоцветова Т.С. // В сборнике: Будущее науки-2016 Сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах (14-15 апреля 2016 года). Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 402-405

УДК 33

САФИУЛЛИНА ЗУЛЬФИЯ АКДАСОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н., доцент
Ленинградский филиал КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», г. Ленинградск
e-mail: z.a.safiullina@mail.ru

ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Курс рубля испытывает постоянные колебания, поэтому финансовые аналитики пристально следят за ситуацией на валютном рынке. Безусловно, укрепление российской валюты будет являться положительной тенденцией, а что на счет его падения? Этот вопрос остается актуальным на данный момент, потому что падение курса рубля оказывает влияние на все сферы жизни россиян.

В первую очередь такое снижение сопровождается ростом цен на товары и услуги, которое приводит к снижению покупательной способности денег. Обычно под покупательной способностью денег понимается количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Таким образом, если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно будет приобрести меньше товаров, чем раньше. В результате такая ситуация может привести к обесценению доходов и снижению общего благосостояния граждан. Кроме того, обесценение денежной массой и снижение их покупательной способности приводят к тому, что в качестве меры стоимости в национальной экономике используется иностранная валюта, обеспечивающая сопоставимость цен во времени. В качестве средства накопления обесценивающиеся деньги вытесняются иностранной валютой. В итоге, население и предприятия переводят свои сбережения в иностранную валюту, происходит процесс «доллоризации» отечественной экономики [2].

Падение курса национальной валюты вызывает отток капитала из России, связанный с вводом санкций из-за конфликта на Украине. Эти санкции ограничили возможность российских банков и крупных предприятий привлекать финансы и закупать оборудование на Западе. Еще одним негативным фактором стало то, что многим важным должностным лицам запретили въезд в государства, наложившие санкции.

Валютная паника населения существенно повлияло на падение курса отечественной валюты. Дело в том, что оно начинает массово скупать доллары и евро, не задумываясь, что через некоторое время курс может стабилизироваться, а переплаченная сумма уйдет в карман валютным спекулянтам. Если панические стремления россиян перевести все денежные средства в иностранную валюту не стихнут, это может привести к рецидивам кризиса, вызванным чрезмерным укреплением доллара и удорожанием импорта. За этим последует упадок отраслей, на которых основана большая часть российской экономики.

Центробанк отмечает, что основными причинами падения рубля послужили снижение цен на нефть, сократившие экспортные доходы России, санкции про которые говорилось выше и психологические факторы, такие как недоверие к валюте рынка и населения.

Кроме отрицательных последствий обвала рубля, существуют и положительные, которые оказывают большое влияние на экономику страны в целом. Например, падение рубля позитивно скажется на экспортирующих предприятиях, так как теперь их продукция на международном рынке будет стоить дешевле, но плохо на импортирующих, так как на внутреннем рынке они станут менее конкурентоспособными по сравнению с отечественными производителями. Даже если последних на рынке нет, импортеры все равно столкнутся с падением продаж своей продукции в силу роста цен. В условиях российского рынка, когда большая часть потребительских товаров импортируются, от роста цен пострадают и потребители. Таким образом, падение рубля будет являться отличной возможностью для отечественных предприятий попытаться увеличить долю рынка. Также среди положительных причин можно выделить снижение темпов расходования золотовалютных резервов страны и повышение спроса на отечественные товары. [1]

В целом, при грамотном подходе при управлении экономикой страны и правильном распределении денежных средств, от падения курса рубля можно извлечь дополнительные выгоды, которые укрепят положение страны на международной арене.

Список литературы

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/> - электронная энциклопедия (дата обращения 01.11.2016г.)

2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой Белоглазова Г. Н. – М.: Высшее образование, 2009. – С. 84.

УДК 33

САХАПОВ ФАРИТ АЛЬБЕРТОВИЧ

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.,
ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», г. Лениногорск

ВАЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И СТРАНЫ В ЦЕЛОМ

В статье рассматриваются определения, условия и принципы развития малого бизнеса в сложившейся экономической ситуации. Проводится анализ необходимости для государства малых предприятий, а также их поддержки с целью укрепления и дальнейшего их развития.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, принципы государственной поддержки.

Как сказал Мори Амстердам, «Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию» [2].

Бизнес — предпринимательская экономическая деятельность, которая осуществляется за счет заемных или собственных средств на страх и риск самого предпринимателя, под его ответственность, главная цель которого – получение прибыли и дальнейшее развитие своего дела [3].

Малый бизнес — катализатор научно-технического прогресса, крупнейший производитель благ и услуг, и, конечно же, крупнейший работодатель. Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики. Вопросы развития малого предпринимательства постоянно находятся в центре внимания и обсуждаются на самых различных уровнях власти [1].

В сложившейся экономической ситуации для того, чтобы преодолеть последствия мирового финансового и экономического кризиса важную роль играет устойчивость и эффективность малых предприятий, разработка с их помощью новых хозяйственных и внешнеэкономических связей. Это крайне важно для экономики страны, так как именно в этом секторе вырабатывается и существует в обороте основной поток национальных ресурсов, которые являются базовой средой для развития экономики любой страны.

Но так ли это легко, содержать свой бизнес в наше время, пусть даже и небольшой? Как важно для государства развитие данной отрасли экономики? Каким образом государство оказывает поддержку предпринимателям малого бизнеса в России? Получить ответы на вопросы вы можете, ознакомившись с данной статьей.

Актуальность темы определена тем, что в России в малом предпринимательстве произошли радикальные изменения: во-первых, была сформирована система государственной поддержки в развитии малого бизнеса, во-вторых, стали функционировать десятки учебных центров, лизинговых и консультационных фирм; в-третьих, возникли соответствующие негосу-

дарственные инфраструктуры, в том числе и те, что действуют при содействии проектов международного уровня.

Большая часть трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели малого бизнеса в России, лежит в основе взаимоотношений их с государством. Самая главная проблема современных российских организаций – это непродуманность государственной политики, невнимание власти к негативной ситуации, которая складывается вокруг субъектов малого предпринимательства. Следовательно, именно государству необходимо вести правильную политику, помогать предпринимателям малого бизнеса решать проблемы на государственном уровне. Усиленное развитие малого бизнеса послужит созданию дополнительных рабочих мест, что, в свою очередь, будет содействовать в уменьшении безработицы, увеличении ВВП и, следовательно, росту доходов государства.

В настоящее время существуют различные подходы к средствам и формам помощи предпринимателям малого бизнеса. С самого начала данная структура формировалась по различным направлениям, в зависимости различных показателей, в каждом регионе по-своему, однако уже сейчас мы можем определить и отобрать из этого многообразия принципов наиболее эффективные. Таким образом, постепенно развивается основа технологии поддержки предпринимателей и решения типовых задач.

В 2016 году можно выразить следующие принципы по типу и форме государственной поддержки:

- выдача денежных субсидий;
- получение грантов;
- обучение на безвозмездной основе или по минимальной стоимости;
- стажировка;
- получение льготного лизинга;
- участие в бизнес-инкубаторах;
- предоставление обслуживания (юридического, бухгалтерского) на условиях аутсорсинга бесплатного или льготного;
- компенсация расходов или предоставление скидки на участие в выставках, ярмарках, и подобных рекламных мероприятиях;
- выкуп или аренда помещений, находящихся в муниципальной собственности.

Таким образом, рассмотрев положительные стороны малого предпринимательства, можно сказать о том, что его роль несомненно важна для экономики Российской Федерации, ведь малый бизнес для государства является гарантией социальной стабильности, так как он играет важную роль в укреплении рыночными отношениями даже в условиях экономического кризиса.

Список литературы

1. Гарифуллина А.Ф. Information as the factor of development of economy / Экономико-правовые основы функционирования региона: Матер. VI Международной науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов 3 октября 2008 г. - Уфа, БГУ, 2008 г. – 209 с.

2. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер, Е.А. Горбашко и др. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 432 с.

3. Серпилин А. В. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия. // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6. – 185 с.

УДК 332.1

СЕРДЮКОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, Академия строительства и архитектуры ДГТУ, г. Ростов-на-Дону
ya.serduycha@yandex.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ПОЛЮСОВ АГРОИНДУСТРИАЛЬНОГО РОСТА С УЧЕТОМ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ТЕРРИТОРИИ

Статья посвящена исследованию вопроса рациональной пространственной организации территории области с учетом положений Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года. Большое внимание уделяется значению комплексной оценки в системе перспективного планирования территорий.

Устойчивое развитие является в настоящее время наиболее прогрессивной концепцией стратегического планирования и объединяет 6 региональных государственных политик, согласованных и объединенных вокруг идеи устойчивого развития. В рамках Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года концепция устойчивого развития обеспечивает реализацию и согласование целей трех составляющих «Общество», «Экономика» и «Территория» в трех областях их взаимодействия.

Ключевой целью государственной политики Ростовской области является снижение дифференциации социально-экономического развития региона путем организации рациональной территориально адаптивной системы управления. Основой для формирования такой системы является опорный каркас социально-экономического развития Ростовской области, который включает в себя 7 полюсов развития. Каркас объединяет такие ключевые факторы территориального развития, как система расселения, транспортно-коммуникационный и природно-ресурсный потенциалы.

Полюсы роста Ростовской области:

1. Инновационно-технологический полюс роста
Ростовская агломерация
2. Индустриальные полюсы роста
Урбанизированные территории с индустриальным типом экономики
3. Агроиндустриальные полюсы роста

Средние и малые города с развитой производственной базой и сферой услуг, а так же активной деловой средой в сфере АПК.

4. Перспективные полюсы роста [1]

Небольшие населенные пункты, являющиеся организующими центрами сельских территорий, обладающие потенциалом для формирования агроиндустриальных полюсов роста.

Концепция полюсов роста полностью согласуется со схемой перспективной системы расселения. Вместе они образуют опорный каркас социально-экономического развития Ростовской области.

На рисунке 1 представлена схема расположения полюсов роста на территории Ростовской области, на рисунке 2 изображен опорный каркас социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года с учетом полюсов роста и перспективной схемы расселения.

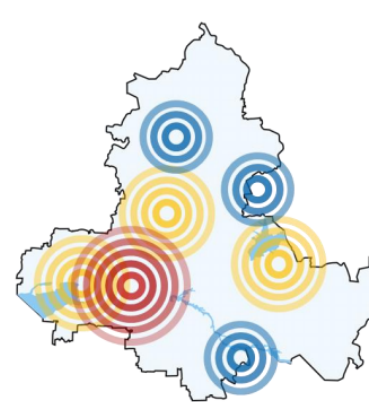


Рис. 1. Полюсы роста



Рис. 2. Опорный каркас социально-экономического развития

Одним из факторов устойчивого развития сельских территорий является стабильная аграрная экономика, а именно государственная поддержка агропромышленного комплекса. В настоящее время в АПК наблюдаются крайне негативные процессы, которые представляются в виде качественного ухудшения и количественного уменьшения основных фондов сельского хозяйства, постепенного снижения эффективного плодородия почвы из-за применения различных видов экстенсивных технологий выращивания растениеводческой продукции. В свою очередь процесс планирования и развития АПК возможно оптимизировать при создании системы комплексной оценки территории муниципальных образований, позволяющей учитывать взаимодействие различных факторов на устойчивость территориальной системы. На основе данных комплексной оценки сельскохозяй-

ственных районов возможно создание агроиндустриальных полюсов роста. [2]

Агроиндустриальные полюсы роста – это средние по численности населения города с развитой производственной базой, сферой услуг и активной деловой средой, что обусловлено их расположением на важнейших транспортных коридорах и достаточной обеспеченностью инженерно-транспортной инфраструктурой. Это позволяет наращивать производственный потенциал в агропромышленном комплексе вследствие близости значительных объёмов сельскохозяйственного сырья.

Миллеровский, Морозовский, Сальский агроиндустриальные центры должны стать транспортно-логистическими терминалами сельскохозяйственных районов полюсов роста. Главная задача данных полюсов – обеспечить конкурентоспособность и максимальную реализацию агропромышленного потенциала Ростовской области.

Экономической основой развития этих полюсов роста является малое и среднее предпринимательство, прежде всего в агропромышленной сфере. Здесь должны быть сконцентрированы все необходимые институты развития, специализирующиеся на соответствующих полюсах роста. Они должны стать центром доступа сельских населённых пунктов к современным услугам социальной сферы.

Структурный анализ опорного каркаса социально-экономического развития Ростовской области свидетельствует о недостаточном количестве агроиндустриальных полюсов роста для территориально сбалансированного регионального развития.

Для анализа потенциала сельских районов при перспективном планировании агропромышленного комплекса необходимо провести комплексную оценку территории. В задачу комплексной оценки входит проведение всестороннего анализа территории по различным факторам, влияющим на эффективность ее использования. Она создает аналитическую базу для принятия управленческих решений касающихся планирования сельских территорий. [3]

Таким образом, комплексная оценка сельских территорий по совокупности природных и градостроительных факторов позволяет выявить наиболее пригодные площадки для размещения тех или иных отраслей сельского хозяйства, производственных объектов, организации рекреационных зон. На основе этих данных можно направленно регулировать использование территории по основным функциям, установить оптимальный режим использования каждой территориальной зоны, определить очередность освоения площадок с учетом сложности их освоения. [4]

При условии проведения комплексной оценки территорий в зоне интенсивного развития новыми полюсами роста в потенциале способны стать города Зерноград, Семикаракорск и Пролетарск, а также поселок Матвеев-Курган.

Для развития перспективной зоны целенаправленное создание агроиндустриальных полюсов роста является еще более актуальной задачей. В отношении Юго-Восточных территорий такими полюсами роста в потенциале могут стать поселок Орловский, станица Зимовники и село Ремонтное. Учитывая сельскохозяйственную специализацию Юго-Востока Ростовской области, ключевым экономическим фактором формирования здесь полюса роста является развитие переработки продукции животноводства на базе агроиндустриальных парков с особыми условиями для предпринимательской деятельности. Относительно Северо-Восточных территорий таким полюсом роста может стать станица Вешенская при условии ускоренного развития туристско-рекреационного кластера.

Проведение комплексной оценки позволяет создать информационную базу для перспективного планирования территорий. На ее основе возможна организация пространственного каркаса территории с различными полюсами роста, соответствующими Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Ростовской области [Электронный ресурс] // Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года URL: http://mineconomikiro.ru/news_content9.php#n87
2. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года»
3. Хамамова А.А. Анализ приоритетных направлений программы устойчивого развития сельских территорий / В книге: СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА - 2015 материалы международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет», 2015. С. 170-172.
4. Научно-информационный журнал Биофайл [Электронный ресурс] // Особенности развития сельских территорий URL: <http://biofile.ru/bio/37184.html>

УДК 336

СИБАГАТОВА ЕЛЕНА РИЗАЕВНА

Россия, г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
e.r.sibagatova@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье представлен обзор точек зрения на понятие финансовой архитектуры в глобальном макроэкономическом смысле, обоснуется позиция автора о необходимости встраивания финансовой архитектуры корпоративного сектора в мировую финансовую архитектуру, предлагаются инструменты, которые дают возможность такого процесса.

В эпоху взаимозависимых и подвижных рынков капитала развитие мировой финансовой системы является основным фактором развития международной торговли, глобальной интеграции и устойчивости интернацио-

нального бизнеса. Находясь под влиянием мирового экономического сообщества, отдельные экономики не могут быть не вовлечены в стремительные глобальные финансовые потоки. Поэтому для расширения и укрепления национальных и региональных финансовых рынков необходимо создание мировой финансовой архитектуры.

Под термином «мировая финансовая архитектура» (далее – МФА) понимают «рынки, институты, правила поведения и практику, которые правительство, бизнес и индивидуальные участники осуществляют обычно в своей экономической и финансовой деятельности» [1].

К основным элементам и функциям МФА относят:

1) Обеспечение стабильности мировой финансовой системы с помощью минимизации негативных последствий глобализации и глобальных финансовых кризисов. В рамках данной функции предполагается формирование институтов и взаимосвязей между ними, которые будут повышать уровень стабильности мировой финансовой системы на всех ее уровнях с учетом активизации глобализационных процессов.

2) Формирование новых институтов в целях снижения транзакционных издержек регулирования мировой финансовой системы. Данная функция включает в себя мониторинг уровня транзакционных издержек финансового регулирования для вовлечения наибольшего количества участников в процесс принятия решений в отношении развития мировой финансовой системы [2, с.97].

Международная финансовая архитектура выступает не только в качестве глобального регулятора, но также и регионального и национального контролирующего органа. Поэтому МФА делится на следующие уровни:

- международный: по масштабу действия представляет собой механизм управления международной финансовой системой как единым целым, не ограничивая суверенитет государств, через систему международных экономических организаций;

- региональный: охватывает деятельность региональных объединений государств по преодолению противоречий движения капитала и сохранению относительной автономии страны в условиях активизации процессов региональной интеграции;

- национальный: масштаб действия охватывает функционирование национальных финансовых систем с целью установления наиболее благоприятного сочетания между степенью стабильности национальной денежной единицы, уровнем внутреннего финансового сектора и эффективностью выполнения функций органов финансового регулирования [3, с.102].

На сегодняшний день особую роль в формировании эффективной финансовой архитектуры занимают национальные финансовые рынки и корпоративный сектор. Этот факт подтверждается тем, что на современном этапе существует высокая степень концентрации финансовых ресурсов как на макроэкономическом уровне (бюджетные системы стран с развитой ры-

ночной экономикой и международных финансовых организаций), так и на микроэкономическом уровне (финансы крупнейших корпораций и банков).

Национальный финансовый рынок как составной элемент мировой финансовой системы зависит от различных сегментов: кредитный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок и др. Состояние каждого из сегментов способствует совершенствованию либо регрессии финансового рынка страны. Для того чтобы оценить влияние и роль в МФА финансового рынка страны, возьмем в качестве примера финансовую архитектуру России.

Россия достигла существенных успехов в развитии национального финансового рынка в постсоветский период. Вместе с тем полноценным участником мировой финансовой архитектуры Россия не стала, что обусловлено отсутствием у нее эффективных рычагов влияния на глобальные финансы.

Несмотря на то, что Россия является шестой экономикой мира по размеру ВВП и первой экономикой по запасам природных ресурсов, рубль не имеет статуса резервной или международной валюты и соответственно незначительно используется в международных финансовых операциях, что исключает возможность получения доходов от эмиссии финансовых инструментов (как у США). Отсутствие собственной транснациональной сети банков, бирж, юридических и аудиторских компаний не позволяет зарабатывать на глобальном финансовом посредничестве (как, например, это делает Великобритания) [4, с.28].

В этой связи представляется, что новым в поведении России должно стать консервативное, сдержанное участие страны в реализации инициатив регулирующих структур в отношении ее внутреннего финансово-экономического пространства. Регулятивные меры в отношении секторальных структур национального финансового рынка должны использоваться только с учетом специфики и уровня его развития, а также с учетом собственных интересов России на глобальном финансовом пространстве вплоть до «замораживания» ряда неприемлемых с точки зрения целей страны мер.

Успех вхождения России в глобальную финансовую архитектуру во многом будет зависеть от степени вовлеченности России в развитие инфраструктуры региональных финансовых рынков Евразийского экономического пространства, формирования собственной разветвленной сети транснациональных банков, бирж, аудиторских и юридических компаний, а также увеличения объемов внешнеторговых и кредитных операций, деноминированных в рублях. Особую значимость в интеграции национального рынка в глобальную финансовую архитектуру играет корпоративный сектор [4, с.29].

В данном случае остановимся подробнее на финансовой архитектуре корпоративного сектора.

Согласно С. Майерсу, корпоративная финансовая архитектура – финансовый дизайн бизнеса, охватывающий собственность, организационно-

правовую форму, стимулы, способы финансирования и распределения рисков между инвесторами [5, с.221].

Воздействие финансовой архитектуры отдельной корпорации на эффективность деятельности национальной и мировой финансовой архитектур заключается в элементах, которые входят в структуру финансовой архитектуры компании (рисунок 1).



Рисунок 1 – Облако ключевых слов понятия «финансовая архитектура» [5, с.222]

Исходя из набора ключевых слов, которые определяют понятие «финансовая архитектура», полное определение будет звучать следующим образом: финансовая архитектура компании - это целостная модель группы компаний, включающая форму и концентрацию собственности, формы корпоративного управления и контроля, намерения и причины создания, размер, в том числе количество и типы видов деятельности группы, а также способы финансирования и взаимодействия с финансовыми институтами [5, с.222].

Существует множество мнений на понятие «финансовая архитектура». М. Барклай и К. Смит в своем исследовании рассматривают данный термин с точки зрения вопроса корпоративного финансирования. Они отмечают, что финансовая архитектура компании в первую очередь определяется ее инвестиционными возможностями. Размер компании (измеренный как совокупная капитализация) имеет систематический эффект на ее финансовую архитектуру. Мелкие компании имеют доступ лишь к краткосрочному банковскому кредитованию, в то время как крупные компании часто прибегают к государственному долгу и векселям [5, с.221-222].

Если рассматривать финансовую архитектуру компании как ее инвестиционные возможности, то эффект от деятельности компании на национальный финансовый рынок будет определяться инвестиционной активно-

стью, привлекательностью компании и ее конкурентоспособностью на страновом и международном рынках.

Кроме вышеперечисленных характеристик финансовой архитектуры существует взаимосвязь раскрытия информации корпорацией и ее качеством корпоративного управления. В данном случае речь идет об оценке корпоративного управления с помощью ведущего рейтингового агентства - Standard & Poor's. Например, рейтинг Transparency & Disclosure Rating (S&P T&D) учитывает следующие факторы, влияющие на уровень корпоративного управления: информация об акционерном капитале и структуре собственности компании, права акционеров, информация о руководстве и советах директоров, информация о вознаграждении менеджмента и советов директоров. С помощью рейтингов, рассчитываемых S&P, корпоративный сектор как часть финансового рынка страны может выйти на международный уровень, который определяется большими инвестиционными возможностями и расширением сферы влияния корпорации. Также при наличии высоких результатов по итогам проверки агентством качества корпоративного управления компании могут конкурировать с ведущими иностранными корпорациями на мировом рынке [6, с.165-166].

Так как корпорация и корпоративный сектор в целом взаимодействуют с различными финансовыми институтами, то при успешном построении финансовой архитектуры корпорации, а именно достижения высоких показателей по каждому элементу, будет видна положительная тенденция развития и стабилизации как национальной, так и мировой финансовой архитектуры.

В заключение хотелось бы сказать, что взаимосвязь мировой финансовой архитектуры с национальными финансовыми рынками (в т. ч. с корпоративным сектором рынка) предполагает создание новых финансовых институтов, инструментов, обязательств, правил и норм, которые будут направлены на внутреннюю и внешнюю сбалансированность системы мировых финансов. В условиях обострения геоэкономических рисков необходимо изменение форм интеграции национального финансового рынка и корпораций как части финансовой системы. Поэтому стратегическая эффективность деятельности отдельной корпорации является главным фактором, влияющим на устойчивость и развитие мировой финансовой архитектуры.

Список литературы

1. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/>, свободный.
2. Решетникова, Т. В. Новая финансовая архитектура: вызовы современности [Текст] / Т. В. Решетникова, Н. А. Семенов // Инновационная экономика России: проблемы и пути решения : материалы Всерос. науч.- практ. конф. с Междунар. участием (Каменск-Уральский, 15 нояб. 2012 г.) / [отв. за вып. Н. Н. Пасмурцева]. - Екатеринбург, 2012. - Ч. 1. - С. 96-98.

3. Ивашковская, И.В. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках [Текст] : монография / И.В. Ивашковская, А.Н. Степанова, М.Н. Кокорева. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 238с.

4. Звонова, Е.А. Безнощенко, В.В. Современные проблемы участия России в процессах трансформации мировой финансовой архитектуры [Текст] / Е.А. Звонова, В.В. Безнощенко // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – N2. – С. 21-29.

5. Горцева, Н.В. Финансовая архитектура российских групп компаний [Текст] / Н.В. Горцева // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2015. – N1-2(61). – С. 221-225.

6. Плотникова, А.А. Взаимосвязь раскрытия информации и типа финансовой архитектуры компании [Текст] / А.А. Плотникова // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук. – Москва, 2015. – С. 164-168.

УДК 330.101

СОЛОВЬЕВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет
yulechka.soloveva2014@mail.ru

КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Автором установлено, что на сегодняшний день основной задачей реализации конкурентоспособного потенциала страны и ее регионов является формирование территориальных кластеров. Регион призван развивать свою экономику так, чтобы она была экономически, социально, экологически эффективной, конкурентоспособной, а соответствующие кластеры являлись практической основой ее реализации.

Формирование территориальных кластеров – одно из доминирующих направлений развития экономики России и регионов на современном этапе. Это позволяет более успешно решать вопросы импортозамещения, расширения экспорта, многое из того, что импортируется или завозится в регионы из других стран успешно может быть произведено и на месте[1].

Повышению роли кластеризации способствуют и многочисленные другие факторы: нарастание всех видов конкуренции, включая межотраслевую межрегиональную и международную, ее недооценка в недалеком прошлом, отсутствие действенных механизмов и инструментов, традиций использования конкуренции, а также обоснованной стратегии повышения эффективности экономики регионов, отраслей и стран[2].

Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» территориально-производственные кластеры рассматриваются в качестве средства реализации конкурентного потенциала регионов как европейской, так и азиатской частей России. Определяются основные направления региональной кла-

стерной специализации Сибири, Урала, Дальнего Востока, Иркутской и Хабаровской областей, Сахалина, Камчатки. В данном документе очерчивается круг отраслей и направлений, первоочередных для государственной поддержки. Большое внимание уделяется высокотехнологичным кластерам в приоритетных отраслях экономики, кластерам машиностроения и приборостроения, металлургии, энергопромышленным кластерам (в частности, нефтегазохимическим), транспортным, химическим, кластерам производства медицинской техники, биоресурсным, лесопромышленным, сельскохозяйственным, туристско-рекреационным кластерам.

На федеральном уровне также сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров. Так, предусмотрена возможность предоставления на конкурсной основе средств федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства через предоставление субсидий субъектам Федерации на финансирование мероприятий соответствующей региональной программы. Данный механизм создаст возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов. Об эффективности территориальных кластеров свидетельствует и зарубежный опыт их формирования, так, например, на уровне ЕС запущено много различных кластерных программ, инициатив и организаций, таких как: *Europe INNOVA*, Европейская система наблюдения за развитием кластеров, Европейский кластерный альянс и др.

Кроме того, во всех странах ЕС имеются те или иные инструменты кластерной политики, в том числе такой, как программы (Таблица 1).

Таблица 1 - Зарубежный опыт реализации кластерной политики

Наименование программы	Период действия	Число кластеров	Общий бюджет, млн руб.	Средний объем поддержки одного кластера, млн руб.	Среднегодовой бюджет программы млн руб.	Средний объем поддержки одного кластера в год, млн
BioRegio (Германия)	1997-2000	4	3638,8	909,7	727,8	181,9
BioProfile (Германия)	2001-2006	3	2021,6	673,9	336,9	121,3
InnoRegio (Германия)	2001-2006	23	10229,1	444,7	1704,9	74,1
Competitiveness poles (Франция)	2006-2011	71	121294,2	1708,4*	20215,7	284,7
Spitzencluserwettbewerb (Германия)	2012-2011	5	8086,3	1617,3**	1617,3	323,5

50% всего бюджета было направлено на развитие 7 кластеров мирового уровня, 25%-на развитие 10 кластеров потенциально мирового уровня и

оставшиеся 25% финансирования направлено на развитие 54 рядовых кластеров. По 200 млн. евро на каждую из трех фаз финансирования. В рамках каждой фазы проводится отбор до 5 кластеров, которые представляют по три наиболее значимых проекта. Победители первой фазы через 1,5-2 года предоставляют отчеты об успехах, по результатам оценки которых принимается решение о целесообразности финансирования проектов в рамках второй фазы и т.д.

Конкурентные преимущества кластеров видятся в наличии высококонцентрированного производства, хорошо подготовленной рабочей силы, наличии условий, относительно неплохой инфраструктуры, хорошего кадрового потенциала, трудовых традиций[3]. Категория конкурентных преимуществ достаточно динамична и в условиях открытой экономики требует сопоставлений не только в национальных, но и международных масштабах. Особенности определения конкурентных преимуществ продукции предприятий, комплексов состоят в том, что эта работа должна проводиться не только по большим территориям, но и по микротерриториям, с учетом географического и транспортного положения[4].

Список литературы

1. Чарочкина Е.Ю. Формирование промышленных кластеров как фактор реализации эффективной импортозамещающей политики // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016.- С. - 135-140.
2. Чарочкина, Е.Ю. Стратегия диверсификации региональных кластеров как условие эффективности региональной экономики. // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015.- С. - 133-136.
3. Макарова Т.Н., Чарочкина Е.Ю. Оптимизация структуры маркетинговых мероприятий на примере малых форм хозяйствования// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. - № 1. – С. 139-144.
4. Греченюк О.Н. Методические основы формирования инновационных стратегий экономических систем регионального уровня // European Social Science Journal. - 2011.- № 8 (11). - С. 393-402.
5. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
6. Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Особенности депозитных и сберегательных сертификатов/ Углицких О.Н. Клишина Ю.Е. Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 275-278
9. Новые условия использования печатей приведении при ведении бухгалтерского учета коммерческих организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Черных А.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 104-108.

10. Оптимизация структуры маркетинговых мероприятий на примере малых форм хозяйствования/ Макарова Т.Н., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 139-144.
11. Стратегия диверсификации региональных кластеров как условие эффективности региональной экономики/ Чарочкина Е.Ю.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015. С. 133-136.
12. Управление инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях хозяйствования/ Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Каширцева А.Ю.// Инновации в науке. 2013. № 25. С. 237-243.
13. Проблемы состояния и повышения занятости населения в региональной экономике/ Чарочкина Е.Ю., Переверзева Н.В.// Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2012. № 6 (2). С. 35-39.
14. Общекультурная и общепрофессиональная компетентности как новая парадигма формирования кадрового потенциала инновационной экономики/ Сафронов В.В., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 270-275.

УДК 37

СТЕПАНОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.

ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», г. Ленинградск
e-mail:nadezhda-stepanova-81@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что управление затратами – важнейший инструмент управления предприятием. Знание затрат на производство, анализ этих затрат позволяет гибко регулировать производственный процесс. Изучение затрат позволяет произвести более правильную оценку уровня показателей прибыли и рентабельности, достигнутых на предприятии. Лидером в современных условиях завоевания рынка является предприятие, которое берет за основной ориентир эффективное управление затратами с целью улучшения качества продукции, повышения конкурентоспособности, обеспечения стабильного финансового положения и получения высокой прибыли.

Затраты- это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени [1, с.21].

Процесс производства является важнейшей стадией кругооборота средств предприятия. В ходе этого процесса предприятие, расходуя материальные, трудовые и финансовые ресурсы, формирует себестоимость изготовленной продукции, что существенно влияет на финансовый результат

работы предприятия – его валовую прибыль или убыток. Правильная организация управления затратами организации, с одной стороны, обеспечивает действенный контроль за эффективным использованием на предприятии материальных, трудовых и финансовых ресурсов и, с другой стороны, позволяет предприятию избежать конфликтных ситуаций во взаимоотношениях с налоговой службой при решении вопросов налогообложения прибыли и получить экономическую эффективность от работы предприятия [1, с.158].

В рыночных условиях устойчивость положения любого предприятия в жесткой среде конкуренции зависит от его финансовой стабильности, которая достигается путем повышения эффективности производства на основе экономического использования всех видов ресурсов в целях снижения затрат.

Финансовый успех предприятия во многом зависит от слаженной работы руководителя, экономических и бухгалтерских служб. Данные бухгалтерского учёта очень важны для принятия конструктивных управленческих решений. Бухгалтерский учёт выступает регистратором производственных затрат по факту в соответствии с действующими положениями и инструкциями, в том числе и установленными налоговыми службами. Чтобы решить эту и другие проблемы, понадобился механизм управления затратами.

Управление затратами – это выполнение всего комплекса функций управленческого цикла, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов на предприятии. При этом управление затратами шире, глубже и многообразнее и, следовательно, сложнее суммирования управления эффективностью использования отдельных производственных ресурсов, поскольку учитывает их комплексное использование, возможную взаимозаменяемость и различия в величине и сроках влияния на результаты работы предприятия [2, с.24].

Управление затратами не является самоцелью, но совершенно необходимо для достижения предприятием определенного экономического результата, повышения эффективности работы. Функции управления затратами первичны по отношению к производству, т. е. для достижения определенного производственного, экономического, технического или другого результата сначала нужно произвести необходимый объем затрат. Поэтому целью управления затратами является правильное определение величины затрат, израсходованных для достижения определенного результата наиболее экономичным способом [3, с.10].

Основными элементами системы управления затратами являются объекты управления затратами (это уровень, формирование и структура издержек), технология управления затратами (осуществление процедур, необходимых для выявления отклонений фактических показателей затрат от плановых), субъекты управления затратами выступают руководители и специалисты предприятия и производственных подразделений (производство,

цехов, отделов, участков и т.п.). Отдельные функции и элементы управления затратами выполняются служащими предприятия непосредственно или при их активном участии [4, с.12].

Для достижения наилучших результатов предприятию необходимо постоянно повышать уровень квалификации руководителя, экономических и бухгалтерских служб, так как управление затратами – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них. Организации, придающие значение эффективному управлению затратами и умеющие методически грамотно организовать эту работу имеют большие преимущества в сфере бизнеса.

Список литературы

1. Экономика предприятия: учебник для вузов под ред. П.П. Табурчака и В.М. Тумина. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2002. – 320 с.
2. Либерман И.А. Управление затратами. Москва: ИКЦ «Март», 2013. 624с.
3. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. М.: ИНФРА-М, 2013. 319с.
4. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. М.: КНОРУС, 2013. 320с.

УДК: 334.012.35

**СЫТЫХ МАРИЯ СЕРГЕЕВНА,
ЕРМУШКО ЖАННА АЛЕКСАНДРОВНА**

Россия, г. Томск, Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
mariasytykh@mail.ru

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПЕРИОД КРИЗИСА

В статье рассмотрено понятие государственно-частного партнерства (ГЧП). Проанализированы основополагающие аргументы за реализацию проектов на основе механизмов ГЧП в условиях кризиса. Также выделены основные барьеры, препятствующие распространению подобного рода проектов. Определена рациональность и логичность применения вышеуказанного понятия в условиях современной действительности.

На сегодняшний день как в развитых, так и развивающихся странах все большую распространенность приобретает механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), зарекомендовавший себя в качестве одной из форм эффективного и результативного взаимодействия публичного сектора и частных инвесторов с целью разрешения разнообразных инфраструктурных и социальных проблем общества. Данный механизм, согласно Федеральному закону «О Государственно-частном партнерстве», представляет собой своеобразную форму юридически оформленного на определенный срок и основанного на объединении ресурсов, распределении рисков

сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенного в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества. [1].

В сложившейся в Российской Федерации действительности присутствие кризиса уже является современной данностью. Некоторые исследователи отмечают наличие именно структурного кризиса в стране. [2]. Структурный кризис можно определить, как несоответствие между устаревшими механизмами существующей экономической политики и изменившимися в результате развития экономики новыми условиями хозяйственной деятельности. [3]. Кризисный период, наблюдающийся на сегодняшний день в РФ подразумевает применение Правительством стимулирующей экономической политики. Однако на данный момент в российской экономике наблюдается двоякая ситуация – с одной стороны, задачей Правительства является удержание уровня все возрастающей инфляции, которую в теории удерживают с помощью сдерживающей экономической политики. С другой стороны, для выхода из циклической рецессии, которую можно определить, как депрессию, необходимо проведение стимулирующей денежно-кредитной политики. Анализируя действительность, можно утверждать, что все силы Правительства брошены на удержание уровня инфляции, это одновременно противоречит проведению стимулирующей политики, что по мнению автора является нерациональным и выступает барьером для развития и стимулирования хозяйственной деятельности в стране. Таким образом, возникает логичный вопрос, закономерно ли и рационально ли использовать механизм государственно-частного партнерства в условиях кризиса? Способен ли данный механизм простимулировать хозяйственную деятельность частного сектора в кризисных условиях, или его применение объективно лишь в устоявшейся экономике? Для ответа на поставленные вопросы необходимо выделить и проанализировать аргументы за применение и введение проектов на основе ГЧП, а также против использования данного механизма.

1. Динамика валового внутреннего продукта. В Таблице 1 представлены данные 2011-2015 гг. в постоянных ценах.

Таблица 2 – Динамика ВВП РФ 2011-2015 гг., в постоянных ценах 2011 года

Год	2011	2012	2013	2014	2015
Млрд. руб	59698,1	61791,6	62581,9	63049,2	60687,1
Темп роста, %	100	103,51	101,28	100,75	96,25

Составлено автором на основе данных gks.ru [4]

Таким образом, судя по данным в Таблице 1, динамика ВВП имеет тенденцию к снижению. Если до 2014 года наблюдался положительный прирост, то уже в 2015 году прирост – отрицательный (-3,75%). Все это обуславливает необходимость применения стимулирующей экономической политики для обеспечения условий развития хозяйственной деятельности. Проекты развития инфраструктуры, а самое главное – социального обеспечения на основе государственно-частного партнерства являются реальным механизмом, способным стать определяющим звеном для оживления национальной экономики.

2. Динамика инвестиций в основной капитал в РФ. Данные за десятилетие представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в сопоставимых ценах

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
% к пред. году	117,8	123,8	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	100,8	98,5	91,6

Составлено автором на основе данных gks.ru [5]

Исходя из данных приведенной таблицы, можно сделать вывод, что объем инвестиций в основной капитал в РФ снижается. В данном случае, механизм ГЧП способен облегчить хозяйственную деятельность как инвесторов, так и государственных структур. Государство имеет обязательства по выполнению общественно значимых функций, а частному партнеру в кризисный период выполнение делегированных функций государства является выгодным, так как подразумевает получение, как минимум, гарантированного уровня прибыли. Что обуславливает логичность применения проектов ГЧП в кризис.

3. Расходы Федерального бюджета РФ. В кризисной ситуации нагрузка на бюджет страны значительно увеличивается. Фактическое исполнение по состоянию на 01.03.2015 г. – расходы на национальную оборону составляют 42,6% [6], безусловно, является значительным расходом почти половины Бюджета на оборону, но это вызвано текущей геополитической конъюнктурой. На втором месте располагаются расходы на социальную политику – 20,8%. [6]. В условиях кризиса расходы на социальную политику пытаются снижать, тем не менее, они не могут быть значительно сокращены. В то же самое время, соглашение о ГЧП подразумевает выплаты частному партнеру, которые пролонгированы по времени, следовательно, это снижает значительную нагрузку на бюджет страны в кризисных условиях и позволяет «не замораживать», а реализовывать запланированные социальные проекты.

Таким образом, вышеуказанные аргументы обуславливают необходимость и рациональность применения ГЧП в кризисный период.

Тем не менее, что касается основных барьеров, препятствующих распространению проектов на основе ГЧП, одним из самых распространенных является коррупция. Также можно выделить недостаточность понимания самого термина и соглашения о ГЧП (выделение четких границ данного понятия), хоть он и закреплён в Федеральном законе, а также большие интеллектуальные затраты на подготовительной стадии реализации проектов государственно-частного партнёрства.

Таким образом, в результате анализа основополагающих аргументов за использование проектов на основе ГЧП и выделения очевидных барьеров, препятствующих распространению проектов ГЧП на сегодняшний день, можно сделать вывод, что приведенные аргументы за использование механизмов ГЧП в кризисный период являются в значительной степени более рациональными, что предполагает разумное их применение в сложившихся на данный момент условиях.

Список литературы

1. О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 №224-ФЗ (в ред. от 29.12.2015 г.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Информационно-правовой портал. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (Дата обращения: 25.09.2016 г.).
2. Николаев И. Марченко Т., Точилкина О. Какой в России кризис и как долго он продлится? // «Общество и экономика», №8-9, 2015, С. 3-40.
3. Определение понятия структурный кризис [Электронный ресурс] // Энциклопедический словарь. 2009. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/89344/> (Дата обращения: 23.09.2016 г.).
4. Динамика ВВП РФ 2011-2015 гг., в постоянных ценах 2011 года [Электронный ресурс] Федеральная служба государственной статистики. 2016. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab11.htm (Дата обращения: 25.09.2016 г.).
5. Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в сопоставимых ценах [Электронный ресурс] Федеральная служба государственной статистики. 2016. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/ (Дата обращения: 25.09.2016 г.).
6. Структура Федерального бюджета РФ [Электронный ресурс] Министерство финансов Российской Федерации. 2016. URL: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php> (Дата обращения: 25.09.2016 г.).

ТЕРЕХОВА АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА, студентка
научный руководитель
ХАРИТОНОВА НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, профессор, д.э.н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г.Москва, Россия
(e-mail: anastasya.ter2015@yandex.ru)

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЗАТО Г. ЖЕЛЕЗНОГОРСК

На сегодняшний день правительство заинтересованно в развитии малого бизнеса в моногородах. В данной статье на примере ЗАТО Железнодорож рассматривается как происходит подобное развитие.

Ключевые слова: градообразующее предприятие, моногород, малый бизнес.

Одним из критериев развитости экономики государства выступает уровень взаимодействия крупного и мелкого бизнеса. Однако важно понимать, что мелкий бизнес является не менее важной составляющей для развития рыночной системы страны, чем крупный бизнес, так как является более гибким по отношению к рыночному спросу.

Важно отметить, что развитие малого бизнеса в моногородах значительно отличается от схем функционирования малого бизнеса в обычных городах, так как большая часть из моногородов являются ЗАТО. В свою очередь это обуславливает такие особенности функционирования как закрытость территории рассматриваемого объекта и ограничения на предпринимательскую деятельность, которая определяется особым режимом функционирования.

При этом моногорода встречаются с рядом значительных проблем. Одной из таких проблем является то, что если на «градообразующих» предприятиях начинаются увольнения или кардинальные изменения в структуре управления предприятием, то большинству трудоспособного населения города становится попросту негде работать или же приходится работать на невыгодных условиях.

В таких случаях государство нередко оказывает помощь крупным предприятиям моногородов. Однако не только государство способно оказывать поддержку моногородам. Большой вклад в экономическом развитии моногородов имеет малый и средний бизнес.

В последние годы развитие малого предпринимательства в моногородах приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение. Этот сектор экономики создаёт новые рабочие места и обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс товаров и услуг в соответствии с быстро меняющимися требованиями рынка. Малый бизнес способствует увеличению налоговых поступлений, наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в

сферах деятельности, непривлекательных для крупного бизнеса. Но в то же время малый бизнес в моногородах помогает функционировать крупному бизнесу. Таким образом, предпринимательство является одним из основных секторов экономики как для государства, так и для моногорода.

Рассмотрим более детальное развитие малого и среднего бизнеса на примере одного из моногородов. Классическим примером моногорода является закрытое административно-территориальное образование Железнодорожск, где основу экономической базы города составляет промышленное производство, от которого зависит благополучие значительной части жителей города.

Сам Железнодорожск был основан в 1950 году, однако статус города смог получить лишь через 4 года. На сегодняшний день статус ЗАТО г. Железнодорожска определяется федеральным Законом «О закрытом административно-территориальном образовании», законом Красноярского края и Уставом ЗАТО.

Как и любой моногород, Железнодорожск имеет ряд крупных градообразующих предприятий, таких как: ФГУП «Горно-химический комбинат», ОАО «Информационные спутниковые системы имени академика М. Ф. Решетнева», Химический завод – филиал ФГУП «Красноярский машиностроительный завод», ФГУП «Управление специального строительства на территории № 9» при Федеральном агентстве специального строительства России.

На сегодняшний день основной задачей для ЗАТО Железнодорожск стоит развитие предприятий, основанное на стратегии развития градообразующих наукоемких предприятий. В связи с этим не только крупный, но и мелкий бизнес построен по принципу необходимости поднятия наукоёмкости.

По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю в 2015 году на территории ЗАТО Железнодорожск осуществляли деятельность 2 945 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 610 малых предприятий (включая микропредприятия) и 6 средних предприятий.

По оценочным данным за 2015 год общая численность работников, постоянно занятых у субъектов малого и среднего предпринимательства, как юридических, так и физических лиц, составила 14,1 тысяч человек (при условии, что само население Железнодорожска составляет 84,543 человека). Численность занятых в малом и среднем бизнесе составила 33,7% от общей численности занятых на всех предприятиях и организациях ЗАТО Железнодорожск.



Рисунок 1. Классификация малых и средних предприятий по видам экономической деятельности [1]

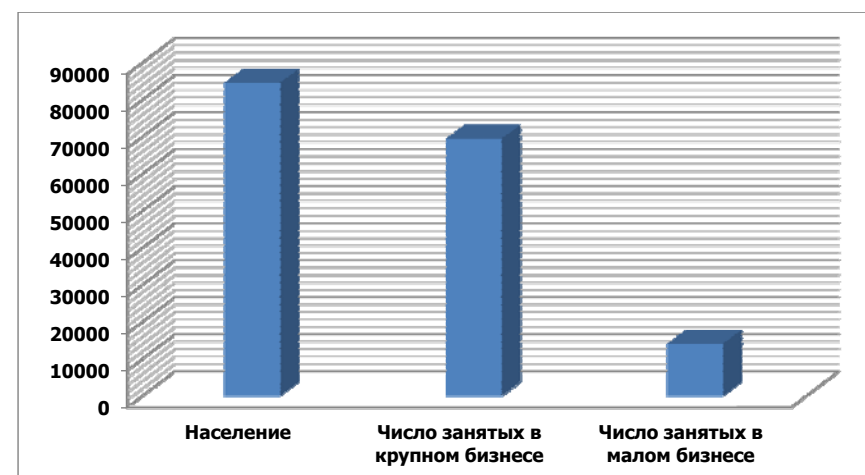


Рисунок 2. Распределение населения в ЗАТО Железнодорожск [2]

В 2015 году оборот малых и средних организаций сократился по сравнению с 2014 годом на 7,7%. Снижение оборота малых и средних организаций произошло по следующим видам экономической деятельности: сельское хозяйство на 81,0%, обрабатывающие производства на 64,3%, строительство на 21,7%.

В общем обороте малых и средних предприятий на долю ремонта автотранспортных средств 77,8%, операций с недвижимым имуществом – 5,1%, обрабатывающее производство – 6,1%, строительства – 3,8%, транспорта и связи – 3,7%, гостиниц и ресторанов – 2,2%.

Низким остается удельный вес социально значимых отраслей в общем объеме оборота малых и средних предприятий, в том числе: здравоохранение – около 0,03%, образование – около 0,1% и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 0,3%.

Столь резкое сокращение предприятий в сферах малого и среднего бизнеса обусловлено нерентабельностью развития многих из этих секторов в Железнодорожске. Причем даже при условии сохранения возможности функционировать на рынке малый и средний бизнес терпит значительные ужимки. Из-за невозможности на равных существовать с крупным бизнесом предприниматели малого и среднего бизнеса зачастую не получают большой прибыли. В целом по ЗАТО Железнодорожск средняя заработная плата в сфере малого и среднего предпринимательства по оценке за 2015 год составила 14 425 рублей.

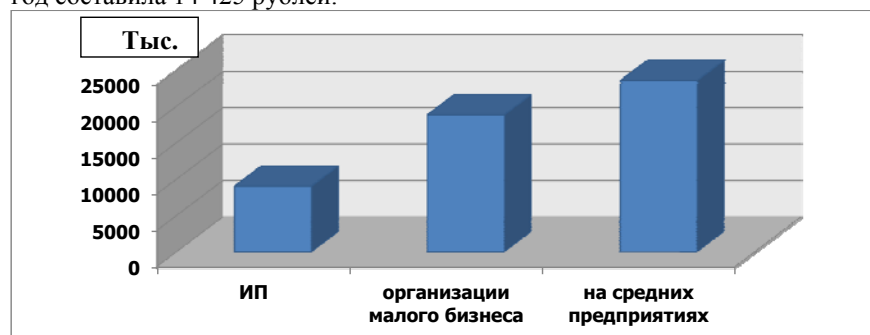


Таблица 3. Заработная плата в сфере малого и среднего бизнеса ЗАТО Железнодорожск [3]

Принимая во внимание уровень развития малого и среднего предпринимательства в производственной и социальной сферах, сфере оптовой и розничной торговли, а также бытовом обслуживании населения, приоритетными сферами развития малого и среднего предпринимательства ЗАТО Железнодорожск в рамках программы является производственная сфера, которую стараются развивать не только в рамках крупного бизнеса, но и в рамках мелкого. Что зачастую влияет на ослабление малого бизнеса в остальных сферах, которые в дальнейшем сокращаются или же просто перестают функционировать.

Список литературы

1. Официальный сайт администрации ЗАТО г. Железнодорожск Красноярского края. Режим доступа: <http://www.admk26.ru/sfery/smb>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Современная энциклопедия промышленности России - заводы и их продукция, поставщики, промышленные выставки. Режим доступа: <http://www.wiki-prom.ru/city/118city.html>

УДК 338.23

ТЕРЕХОВА АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия
(e-mail: anastasya.ter2015@yandex.ru)

МОНОПОЛИЗАЦИЯ В РЖД

В данной статье рассмотрен ряд причин, из-за которых наблюдается неэффективная экономическая деятельность в сфере РЖД. В ходе работы были рассмотрены слабые стороны, которые возникли из-за монополизации.

Ключевые слова: монополия, информатизация, СМИ, государственное регулирование, РЖД.

Одно из самых главных мест в общественном производстве Российской Федерации занимает железнодорожный транспорт, который является связующим элементом между многообразием отраслей и регионов Российской Федерации. При этом существование нескольких железнодорожных компаний, конкурирующих друг с другом при осуществлении грузопассажирских перевозок, является для российского рынка экономически невыгодным фактором. Доход, полученный этими организациями не смог бы покрывать производственные издержки данных хозяйствующих субъектов. Наиболее рационально иметь в такой отрасли одну компанию, которая будет единолично удовлетворять потребности субъектов российского рынка.

Однако, не смотря на все преимущества, которые получает ПАО «РЖД» как монополист на российском рынке, в данной сфере наблюдается неэффективная экономическая деятельность. В первую очередь, это проявляется в том, что, не смотря на огромную прибыль, которую получает компания, РЖД не способно оптимизировать свою деятельность таким образом, чтобы покрывать все расходы. С чем может быть связано такое явление?

Специалисты отмечают ряд причин, которые привели к тому, что за последние годы наблюдается тенденция превышения расходов над доходами. В среднем износ путевой техники составляет 70%, а по ряду машин достигает и 87%, что влечет за собой постоянные траты на содержание и восстановление путевой техники. Недостаточное обновление парка вынуждает железные дороги эксплуатировать за пределами сроков полезного использования значительное количество машин, а это, естественно, увеличивает затраты, простои, снижает эксплуатационные показатели. Кроме физического износа техники, также остро дает о себе знать и технологическое отставание по ее производительности и уровню надежности. Одновременно достаточно большую часть расходов на себя берет процесс информатизации⁷[1]. К тому еще в конце 2013 года правительство решило заморозить

⁷ В 2015 году прозрачная часть бюджета РЖД на информатизацию составила примерно 2,4 млрд рублей.

тарифы естественных монополий на 2014 год. С 2015 по 2017 года тарифы РЖД индексируются на уровне инфляции.

Одновременно обращает на себя внимание низкий уровень конкуренции на тендерах, организованных РЖД. Так, 28 процедур из 51 прошли с единственными претендентами. Имеет место полное отсутствие конкуренции на тендерах НИИАС: из 54 процедур соперничество возникло только в одном конкурсе.

Казалось бы, что все вышеперечисленное должно было бы повлиять и на заработную плату руководящего состава РЖД. Средний уровень обычных работников железных дорог весьма низок [2]. Однако, в первом полугодии 2015 года зарплата правления РЖД выросла на 88,5% и составила 287,178 млн рублей. При этом премии сократились на 34,5%, до 311,056 млн рублей [3].

В СМИ не раз указывалось на расточительность РЖД. Так, после публикации ОНФ первого «Индекса расточительности» в июле 2015 года железнодорожники в течение 4 часов отменили закупку автомобиля за 8,17 млн. рублей [4].

В целом результаты экономической деятельности ПАО «РЖД» весьма неутешительны. Несмотря на многомиллиардные субсидии со стороны государства, ряд регионов Сибири и Дальнего Востока до сих пор не имеют железнодорожного сообщения, пассажирские перевозки убыточны, высоки показатели износа основных фондов. Несмотря на то, что РЖД является монополистом и теоретически обладает существенными рыночными преимуществами перед другими предприятиями, данная организация имеет отрицательную экономическую результативность.

Государственное регулирование естественных монополий является одним из главных факторов, обеспечивающих нормальное функционирование экономики. С одной стороны, национальная экономика без таких компаний обречена на пассивную роль в общемировых экономических отношениях. С другой – необходимо помешать фирмам заполучить неограниченную рыночную власть, расширить возможности конкуренции и перевести ее в неценовую.

Список литературы

1. Совершенствование инфраструктуры «РЖД»: проблемы и решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eav.ru/publ1.php?publid=2008-12a04>
2. Зарплаты по компаниям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gderabotaem.ru/zarplata>.
3. Зарплата правления РЖД в первом полугодии выросла на 88,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2789761>
4. РЖД отменили закупку автомобиля за 8,1 млн рублей после публикации «Индекса расточительности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://onf.ru/2015/07/10/rzhd-otmenili-zakupku-avtomobilya-za-81-mln-rub-posle-publikacii-indeksa-rastochitelnosti/>.

УДК 339.9

**ТОКМАКОВА АЛИНА ХАСАНШОВНА
КУЛИКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА**

Россия, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
Северо-Кавказского федерального университета в г.Пятигорске
alina-tokmakova16@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В данной статье рассматривается вопрос о регулировании внешнеэкономической деятельности, основные цели и методы политики государства, которые способствуют экономическому развитию страны.

Государственное регулирование – это создание такой политики государства, которая соответствует основным интересам развития социума, на базе применения инструментария экономико-правового механизма финансовой системы для достижения сбалансированного развития хозяйственной системы в условиях неспособности достижения автоматизма, устранения сложившихся проблем на базе рыночной системы ведения хозяйства. [1]

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – это совокупность финансовых, правовых и административно-управленческих государственных мер в лице государственных органов страны, которые преследуют цель создания ограниченных подходящих условий ведения хозяйства для субъектов внешнеэкономической деятельности, которые обеспечивают финансовую помощь и защиту со стороны законодательства на внутреннем и внешнем рынках, которые направлены на развитие качества экспортного потенциала, стабильное сохранение положительного сальдо внешнего торгового баланса и хозяйственной безопасности в государственном масштабе.

Основными целями государственного регулирования внешнеэкономической деятельности выступают:

- создание благоприятной правовой атмосферы для правильной работы государственных субъектов в области внешнеэкономической деятельности не только внутри самого государства, но и за его пределами;
- формирование факторов экономического стимулирования реализации внешнеторговых действий, в первую очередь как источника дохода денежной выручки и создания национального дохода страны, по приоритетным тенденциям хозяйственного развития государства;
- предоставление условий успешной внешнеэкономической деятельности как для каждого хозяйствующего субъекта, так и с позиций государственного развития, при этом применяя различные методы влияния на реализацию осуществление разнообразных форм экономического и административного контролирования, формирование инфраструктуры, которая явля-

ется соответствующей – информационной, консультационной, помощь в подготовке и переподготовке сотрудников по всему спектру специализированных направлений внешнеэкономической деятельности;

- координирование участия государства в обстоятельствах глобализации мирового хозяйства в интернациональном делении и кооперировании труда и выход её на новые рынки, в первую очередь с конкурентоспособной наукоемкой продукцией, которая должна быть базой экспортного потенциала государства; [1]

- усовершенствование структуры внешнеэкономической деятельности посредством увеличения удельного веса в экспортных операциях части услуг (туризм, сервисное обслуживание, техническая помощь на коммерческой основе), машинной и технической продукции, которая разрабатывается на основе новых достижений науки и техники, патентов, лицензий, при поэтапном курсе на сокращение поставок необработанного материала, природных ископаемых и вынужденного вывоза отходов от переработки поставленного ранее радиоактивного материала;

- урегулирование торговых отношений между странами и на региональном уровнях, поддержка отечественных экспортеров за рубежом и их защита, предоставление им разного рода информационной, консультационной, юридической и другой помощи при проведении операций с зарубежными агентами, надзор за сохранением устойчивого положительного saldo во внешней торговле;

- урегулирование платежного равновесия государства в части операций, которые относят к внешнеэкономической деятельности, и своевременного погашения внешней задолженности при строгом контроле за сохранением потенциала национального независимого от зарубежных кредиторов развития экономики;

- создание имиджа государства и его отдельных регионов во внешнеэкономической деятельности как добросовестного, функционирующего в рамках законных правовых норм и международных договоренностей страны, которая соблюдает существующее законодательство при регулировании внешнеэкономической деятельности национальных и иностранных партнеров на своей территории и иных международных норм и правил иностранных стран на их территории, пресекающего действия, которые связаны с контрабандой или отмыванием «грязных» денег. [3]

Основные принципы построения концепции государственного влияния на внешнеэкономическую деятельность, которые были разработаны на 1991-1997 гг. сохраняются и в наше время, несмотря на то, что вносятся некоторые изменения именно в модель управления внешнеэкономической деятельностью.

Приоритетной тенденцией представляется отказ от преимущественного применения административно-управленческих способов с постепенным усилением эффективности мер финансового характера. Государство оставляет за собой функции надзора и урегулирования экспортно-импортной

деятельности. Внешняя торговля является основным звеном во внешнеэкономической деятельности. С одной стороны, она интенсивно принимает участие в создании национального дохода, с другой – выступает как сфера сопряжения интересов и требований, и нахождения взаимовыгодного сотрудничества агентов, которые участвуют операциях купли-продажи. Особенность внешней торговли состоит в том, что она выступает как продолжение воспроизводства в его звене «осуществление», но за пределами национальной таможенной границы. На сегодняшний день в Российской Федерации сформировалось положение, когда внешнеторговая деятельность представляет собой исключительно устойчивую платежеспособную область. Преобладание в структуре экспорта сырьевой категории товаров (нерациональный состав экспорта) обуславливается тем, что единственный возможный стабильный источник поступления дохода, который требует минимального количества затрат и усилий со стороны экспортеров, так необходимой в условиях увеличения внешней и внутренней задолженности страны.

Методами нетарифного регулирования в нашей стране считаются:

- уменьшение перечня товаров, вывоз (экспорт) которых котируется;
- перераспределение квот на базе конкурсной продажи;
- формирование торгового реестра государства (как это существует в развитых странах – заявительное оформление участников внешнеэкономической деятельности);
- предоставление сертификатов экспорта и импорта (например, при экспорте нужен как сертификат происхождения товара, так и экспортный сертификат);
- любые проверки безопасности ввоза товаров;
- распространение на ввоз внутренних фисков: налоги, акцизы и другие пошлины (в том числе и установленный налог с продаж);
- применение механизма антидемпинговых и компенсационных пошлин. [2]

Способы тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в России включают в себя:

- внедрение в практику применения импортного тарифа как единственного средства регулирования импортных операций;
- разработка государственных проектов по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам с расчетом на экспортную ориентацию;
- субсидии и дотации в инфраструктуру, в том числе приоритетно конкретных сфер экономики;
- упрощение режима взимания экспортных пошлин, сборов и тарифов при импорте, а также вовлечение коммерческих банков в субсидированное кредитование средств, которые подлежат уплате;
- постепенное сближение степени внутренних цен и цен мировых рынков; но данное условие зависит не только от внешней торговли, но от про-

изводства, поскольку цены диктуются, главным образом, реальными затратами;

– возможность применения государством непосредственного субсидирования или дотирования необходимого для государства импорта;

– денежное регулирование, т.е. контроль за поступлением валютного дохода, наличие неотъемлемой гарантии банка экспортера при экспортных операциях, обязательная реализация на валютной бирже 75 %-й валютного дохода, ограниченная конвертируемость национальной денежной единицы (внутри государства);

– вовлечение зарубежных инвестиций, в большей степени прямых и производственной ориентированности, посредством организации международных торгов и конкурсов, создание правового поля защиты, гарантий и поддержки иностранных вложений на территории Российской Федерации, расширение участия в соответствующих финансовых и государственно-страховых иностранных компаниях. [4]

Мировая практическая деятельность рыночной экономики выработала довольно результативные принципиальные подходы и механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, хотя в этой области до сих пор встречаются два противоположных направления: протекционизма, т.е. охрана собственного производства от зарубежной конкуренции и либерализма, т.е. обеспечение большей свободы доступа иностранных продуктов (товаров) и услуг на внутренний рынок.

Страны стараются искать альтернативу между протекционистскими методами и либерализацией внешнеэкономической деятельности резидентов и нерезидентов. За минувшие годы тенденция к либерализации внешней торговли немного ослабла; количество новых и более высоких устанавливаемых государствами преград в торговле между государствами превысило число отмененных и сниженных ограничений.

Список литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Юрист, 2012.
2. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: ИВИЦ Маркетинг, 2011.
3. Смитиенко Б.М., Поспелова В.К. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Академия, 2012.
4. Мельников В.В. Коммерческая тайна: состояние и перспективы // Экономическая безопасность: концепция, стандарты. Материалы международной научно-практической конференции. – Пятигорск: Изд-во ПФ СКФУ, 2015. – 640 с.

УДК 339.138

**ТРИФОНОВА ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА
КАДОЧНИКОВА ВАЛЕРИЯ ПЕТРОВНА**

Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М.Козыбаева
ddremassova@mail.ru, kvp1976@mail.ru

МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрен ряд современных методов продвижения продукта на рынок: Интернет-продажи, выставки и event-маркетинг, определены преимущества данных методов и эффективность их использования в условиях рыночной экономики.

Рынок товаров и услуг – это неустойчивая система взаимоотношений продавцов и покупателей, которая в условиях существующего кризиса дестабилизирует сложившиеся за долгое время принципы и методы ведения бизнеса. В наше время недостаточно предлагать на рынке хороший продукт, уровень конкуренции настолько высок, что легко затеряться, поэтому на первый план в любом бизнесе выходит привлечение клиентов, покупателей и заказчиков.

Для того чтобы бизнес был успешным, необходимо прописывать стратегии продвижения продукта на рынок, четко определяя, с помощью какого метода продвижения можно добиться наибольшего желаемого эффекта от его применения.

В настоящее время существует множество способов и инструментов для продвижения товара или услуги на рынке. К наиболее распространенным относятся реклама, стимулирование сбыта, личные продажи и формирование общественного мнения. Чаще всего встречается именно реклама, так как она является неличностным методом общения продавца и покупателя и может быть размещена в местах скопления большого количества потенциальных покупателей, а также несет в себе сравнительно небольшие затраты на одного потребителя.

Однако не стоит недооценивать и остальные методы. У любого способа продвижения товара или услуги есть свои плюсы, а также методы продвижения напрямую зависят от типа рынка, на котором реализуется продукт. Так, например, на рынке потребительских товаров большей эффективности можно добиться, используя массовую рекламу, а вот на рынке промышленных товаров более уместны персональные продажи, т.к. стоимость товара чаще всего высокая, и правильно сформулированные и оформленные персональные продажи могут положительно сказаться на имидже фирмы и, следовательно, обеспечить покупку (рисунок 1).

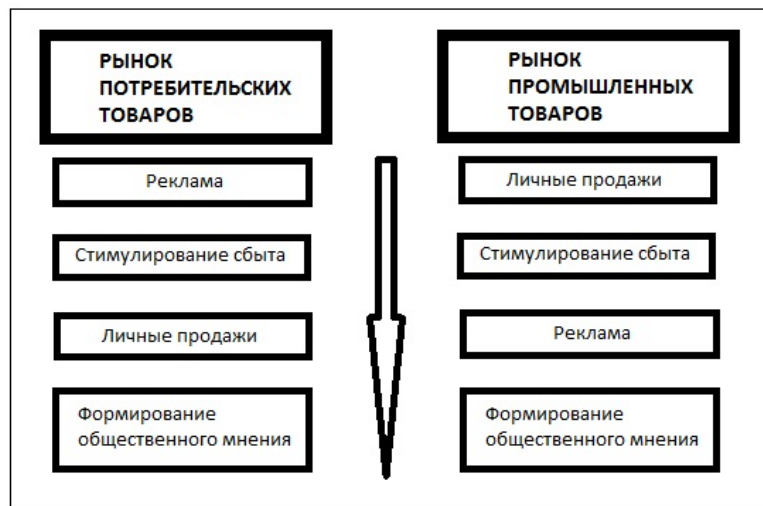


Рисунок 1 – Значимость различных методов продвижения товара или услуги

В условиях современной экономики все большую популярность набирают Интернет-продажи, выставки и event-маркетинг. Эти три способа продвижения товара на рынке являются неотъемлемой частью маркетинговых коммуникаций и вызывают у покупателей все большую степень заинтересованности.

Интернет-продажи. Покупатель с большей охотой поверит известной знаменитости, которая на своей страничке в Instagram рассказывает как он или она эффективно использует какой-либо гаджет или продукт, чем той же знаменитости, которая будет рассказывать об этом в телевизионной рекламе. Интернет-зависимость уже охватила большую часть населения, и Интернет-реклама стала эффективным способом продвижения товара на рынке. Осуществление маркетинговой деятельности через Интернет в среднем на четверть дешевле, чем использование традиционных форм и методов. Сочетая в себе функции средства массовой коммуникации, средства межличностного общения, инструмента финансовых операций и, частично, канала дистрибуции, Интернет привлекает все больше пользователей со всего мира, которые представляют привлекательный коммерческий потенциал для любого вида бизнеса.

Еще одним плюсом Интернет-продаж являются виртуальные ярмарки. Данный метод продаж набирает обороты, как на мировом рынке, так и на отечественном. Виртуальные ярмарки по сравнению с традиционными яр-

марками необычайно привлекательны и для продавцов и для покупателей. Существенные плюсы для обеих категорий приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества виртуальных ярмарок для продавцов и покупателей

Преимущества для продавцов	Преимущества для покупателей
Участие в таких ярмарках обходится в десятки раз дешевле, чем участие в традиционных ярмарках	Возможность спокойно и обстоятельно изучить товар, представленный на ярмарке, и найти о нем дополнительную информацию
Отсутствие необходимости нести расходы на доставку товара для представления на ярмарке	Возможность заключения сделки в электронном виде
Охват гораздо большей аудитории покупателей без учета географии	Доступ к ярмарке 24 часа в сутки
Экономия средств, затрачиваемых на рекламу и оформление стенда	Быстрый поиск необходимого товара или компании
Возможность представить всю необходимую и дополнительную информацию о товаре	Экономия средств и сил, необходимых для осмотра всех позиций, представленных на ярмарке

Одно из главных отличий Интернет-маркетинга состоит в том, что пользователи Интернет могут в определенной степени контролировать потоки информации и рекламы. Они имеют возможность выбирать то, что им нравится, «проскакивать» то, что их не интересует, и не являются пассивными зрителями и читателями. Понимание особенностей Интернет-среды дает возможность воплощать маркетинговые стратегии более эффективно и с меньшими затратами. [1]

Выставки. Существует категория покупателей, которая предпочитает личное общение с производителями и продавцами товаров и услуг. Для таких покупателей организовываются всевозможные выставки, на которых у них есть возможность «потрогать» товар. В основном выставки организуют крупные компании, производящие высокотехнологичные товары, для того, чтобы расположить к себе покупателей и сформировать положительное мнение о своей фирме. Содержание выставки необходимо тщательно прорабатывать. Идеальная выставка должна быть цветной, зрелищной и необычной, а если в презентациях будут задействованы зрители, которые смогут нажимать кнопки, пооткрывать все дверцы и ящички и задать вопросы, то такая выставка будет обречена на успех.

Выставки позволяют показать товары своей целевой аудитории, создать торговые предпосылки для последующих контактов с помощью торгового персонала, способствуют получению большого количества информации о конкурентах и помогают наладить взаимоотношения. [2] Одной из неотъемлемых составляющих выставки является корпоративная сувенирная

продукция, которая впоследствии напечалит покупателей о фирме и предлагаемом товаре. Любой крупной компании необходимо иметь качественные корпоративные сувениры для привлечения новых клиентов и напоминания о себе уже существующим клиентам.

Событийный маркетинг или event-маркетинг. Данный метод становится очень популярным способом продвижения товаров и услуг. Обычная реклама производится сейчас в таких масштабах, что потребитель на подсознательном уровне блокирует ее для своего восприятия: переключает каналы телевизора, радиостанции, не обращает внимание на всевозможные билборды и стенды. В свою очередь event-маркетинг обращает внимание на продукт, учитывая интересы покупателей, а не свои собственные. Это положительно сказывается на эффективности таких мероприятий, так как у потребителя складывается определенное отношение, чаще всего положительное, к рекламируемым на таких мероприятиях продуктам. Покупатель чувствует, что это событие создано специально для него, что производители заинтересованы в своей целевой аудитории.

Для того чтобы event-маркетинг был успешным, необходимо соблюдать несколько правил: определить целевую аудиторию и ее предпочтения, определить место и время планируемого события, определить контент мероприятия (то есть его содержание). Все это поможет правильно организовать мероприятие и добиться желаемого эффекта.

Таким образом, анализ рассматриваемых методов продвижения показал, что выбор конкретного способа зависит от типа товара (услуги). Зачастую целесообразно использовать комплекс методов, отражая их в стратегии продвижения организации с оценкой затрат и эффекта от их использования.

Список литературы

1. Макиенко И. И. Поведение потребителей в Интернет-среде, Маркетинг и маркетинговые исследования № 4, 2003.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент, С-П., 2000.
4. Мадиярова Д. М. Мировые товарные рынки, Алматы, Экономика, 2007.
5. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
6. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
7. К вопросу о множественной регрессии финансовых показателей банковского сектора/ Кочнева М.В., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 222-225.
8. К вопросу о линейной регрессии активов БУ РК/ Надцона Е.А., Ковшова Т.П.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 288-292.

9. Анализ качества ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Сулейменов Е.// В сборнике: Будущее науки - 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 223-227.

10. К вопросу о качестве ссудного портфеля банка/ Тимошина Т.П., Усенов Н.// В сборнике: Будущее науки – 2013, Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 227-231.

УДК658.71

ТРОФИМОВ ЕВГЕНИЙ ИВАНОВИЧ

Россия, Набережные Челны, директор торговой компании

e-mail – lom2268@mail.ru

ИЗУЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлены результаты изучения управления закупками торговой компании. Для этого проведена оценка эффективности управления закупками компании, в рамках которой выявлены проблемы и их причины.

Ключевые слова: закупки, управление закупками, проблемы закупочной деятельности, рынок запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что управление закупками всегда являлось важной стороной хозяйственной деятельности предприятий, связанных друг с другом процессами производства, реализации и сервиса конечного продукта. Однако лишь сравнительно недавно оно приобрело статус одной из наиболее существенных функций деятельности и систем управления бизнесом в сфере экономической жизни.

Ряд исследователей [4,5] отмечают, что осуществляя управление закупками товаров, торговые организации воздействуют на поставщиков, добиваясь улучшения качества товаров, расширения и обновления ассортимента для удовлетворения потребительского спроса и тем самым способствуют укреплению финансового положения организации.

По мнению Мараткановой Э.М., в настоящее время успехи ведущих зарубежных и отечественных компаний связаны с созданием высокоэффективных механизмов управления человеческими ресурсами на уровне организации, в основе формирования которых лежит комплексный, стратегический подход к использованию и развитию трудового потенциала [2].

В центре внимания исследователей сегодня находятся актуальные вопросы, связанные с деятельностью служб закупок, которые должны принимать участие в лучшем планировании закупок и выборе поставщиков, что приведет к установлению доверительной открытой связи между покупателем и продавцом к взаимной выгоде для обеих сторон [1].

Современные условия требуют от управленцев, осуществляющих закупочную деятельность, специальных знаний в области закупок и высоких профессиональных компетенций с целью использования разных методов управленческой деятельности. В настоящее время знания персонала являются одним из главных факторов, определяющих жизнеспособность, производительность и успешность организаций. В таких условиях естественным становится желание их руководства превратить знания в ресурс, которым можно управлять для эффективного использования [3].

В работе проведен анализ управления закупками торговой компании и сделаны следующие выводы.

В компании осуществляется управление закупками, целью которого является материально-техническое обеспечение деятельности данной компании и поддержание достаточного ассортимента товаров для продажи. Все функции по материально-техническому обеспечению организации оборудованием, материалами, запасными частями к импортным а/м и микроавтобусам, инструментом, спецодеждой, хозяйственным инвентарем возложены на отдел логистики.

Процесс управления закупками торговой компании реализуется по следующим этапам: планирование закупок; организация закупок запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам через исследования и выбор поставщиков; заключение договоров и контроль приема запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам на склад торговой организации.

Оценка эффективности управления закупками компании была осуществлена в ходе проведения опроса специалистов отдела логистики, отдела сертификации, транспортного отдела и работников склада компании методом анкетирования в количестве 50 чел. (66,7% от общей численности персонала компании). Результаты опроса респондентов представлены ниже.

Проведенный опрос свидетельствует, что оценивая отдельные составляющие управления закупками в процессе поставки запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам компании, большинство респондентов заявило, что их вполне устраивают количество и цена закупаемых ТМЦ (80%).

Одновременно с этим респонденты не всегда удовлетворены соблюдением производителями сроков поставки запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам (66%), качеством поступающих ТМЦ в компанию (60%), также не всегда удовлетворены либо недовольны организацией ритмичности поступления запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам (соответственно 36% и 44%).

Следующий вопрос анкеты был направлен на изучение критериев, которыми руководствуется данная компания при выборе того или иного поставщика запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам. По мнению 30% респондентов при выборе того или иного поставщика компания ориентируется, в первую очередь, на минимальную закупочную стоимость объемов поставок. Респонденты уверены, что этот критерий в преоблада-

ющем большинстве случаев является основным и чуть ли не единственным при равном качестве закупаемых товарно-материальных ценностей. Кроме того, опрошенные считают, что при выборе поставщика предприятия учитываются уровень качества, о чем заявило 20% респондентов, способность поставщика выполнить заказ в нужном объеме (18%), удаленность поставщика (14%).

Из опрошенных, только по три человека (6%) отметили такие критерии выбора поставщиков как выполнение равномерного графика поставок, удобство погрузочно-разгрузочных работ, транспортировки и обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей на территории компании.

Особое внимание при проведении опроса было уделено изучению причин срывов поставок и их влиянию на продажи и обслуживание потребителей компании. Преобладающее большинство респондентов заявляют, что перебои поступления запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам происходят в компании «часто» (50%). При этом 30% опрошенных считают, что срывы поставок происходят «очень часто», 14% опрошенных считают, что «редко» и 6% респондентов отмечают, что «достаточно редко».

Среди причин срыва поставок респонденты на первое и второе место ставят несоблюдение сроков поставок (56%) и несоответствие качества поставляемых запасных частей и компонентов к импортным а/м и микроавтобусам требованиям нормативных документов, выявляемое при входном контроле на складе компании (36%).

На третье место по ответственности за срыв поставок респонденты поставили поставщиков (производителей) запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам (10% опрошенных). Основной причиной срыва поставок по вине поставщиков (производителей) респонденты считают несоответствие качества предоставляемой ими продукции требованиям нормативной документации (ГОСТ, техническим условиям).

Последний блок вопросов анкеты был направлен на изучение эффективности использования автоматизированных информационных систем в процессе управления закупками компании. 26% респондентов считают, что в компании процессы управления закупками автоматизированы, называя при этом программный комплекс «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент». Однако при всех достоинствах данного программного продукта, следует отметить, что он не поддерживает автоматизацию процесса управления закупками, а выполняет функции автоматизации документооборота компании. Оставшиеся 74% респондентов уверенно заявили, что в компании процесс поставок не автоматизирован.

Следовательно, анализ показал, что в настоящее время в торговой компании осуществляется управление закупочной деятельностью, однако, в нем можно выделить ряд проблем:

- в торговой компании не разработаны документы компании, регулирующие закупки и процесс оценки и выбора поставщиков запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам;

- отсутствие адекватной системы планирования и координации поставок между участниками процесса закупок ведет к неритмичности поступления в компанию запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам, затратной внутренней транспортной логистике, срыву сроков поставок запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам. При наблюдении за работой сотрудников отдела логистики автором выявлено, что не разработан ежемесячный план поставки запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам, что приводит к затруднениям определения потребности или в дефиците определенных запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам;

- существующая методика оценки поставщиков торговой компании требует доработки, так как большим недостатком данного метода является недостаточное количество критериев оценки.

- отсутствие в торговой компании автоматизированной системы управления процессом поставки запасных частей к импортным а/м и микроавтобусам.

В связи с выявленными проблемами необходимы корректирующие мероприятия по совершенствованию управления закупками данной торговой компании.

Список литературы

1. Копнов, В.А. Стратегический подход к управлению качеством закупок машиностроительного предприятия: моногр. / А. Бессонов, В.А. Копнов, О.М. Астафьева. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2012. – 142 с.
2. Маратканова, Э.М. Компетентность персонала современной организации. / Э.М. Маратканова. // Сборник научных статей II Международной (заочной) научно-практической конференции «Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность» 10 сентября 2015г. – Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2015. – № 3(8). – С. 77-81.
3. Маратканова, Э.М. Механизмы управления знаниями в современных организациях. / Э.М. Маратканова. // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 58. – С. 77-79.
4. Фролова, И.И. Влияние ассортимента на качество продаж в детском магазине/ Эффективные системы менеджмента — стратегии успеха: материалы V международного научно-практического форума, 25- 27 февраля 2016 г. Часть I / под редакцией доц. И.И. Антоновой — Казань: Изд-во «Познание Институт экономики, управления и права (г. Казань)». 2016.
5. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований) (монография). - Уфа: Издательство "Нефтегазовое дело", 2013. - 347 с.

УДК 347.44

**УВАРОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА,
БИТКОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСЕЕВНА**

Россия, Москва, Российский государственный аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева
registeruska@gmail.com

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТА КАРШЕРИНГА В РОССИИ

В статье дается понятие «каршеринга», а также подробно рассматриваются договоры двух организаций, предоставляющих эту услугу. Приводятся преимущества и недостатки использования краткосрочной аренды автомобиля и доказывается необходимость принять федеральный закон, который смог бы регулировать отношения в сфере оказания данной услуги.

В настоящее время в России набирает популярность такая услуга, как каршеринг, определяемая в постановлении Правительства Москвы от 19 августа 2015 г. № 523-ПП как услуга по выдаче «транспортного средства, предоставляемого в краткосрочную (до 24 часов) аренду на основе поминутной тарификации физическим лицам для целей, не связанных с осуществлением такими физическими лицами предпринимательской деятельности» (п. 3.4(2)) [1]. Данный вид аренды появился сравнительно недавно, московский каршеринг «Делимобиль» был запущен в сентябре 2015 года. Преимущество для пользователей заключается в том, что необходимо выполнять поминутную оплату за пользование автомобилем, а не суточную. Это достаточно выгодно для коротких поездок по городу. Также существует возможность оставить автомобиль именно в том месте, где закончилась поездка. Среди причин проблемности реализации института каршеринга в России можно выделить следующие:

- эта услуга кажется людям достаточно сомнительной из-за недостаточно ясных и неточных условий пользования;
- присутствует риск получить испорченный автомобиль, неисправность которого можно не заметить;
- тарифы на каршеринг должны быть значительно ниже, чем цены на такси. Иначе эта услуга вступает в прямую конкуренцию со службами такси и, разумеется, проигрывает;
- существует проблема отсутствия закрепления понятия каршеринга законодательно – необходим нормативный правовой акт, который регулировал бы отношения, возникающие в сфере оказания данной услуги, а также ввел понятие «каршеринг», которое стало бы общепринятым.

В России, в частности в Москве и Московской области, существует два крупнейших каршеринговых сервиса – «Anytime» и «Делимобиль». Идея организовать бизнес каршеринга пришла к их руководителям после изуче-

ния успешного опыта в Германии и США. Для того, чтобы стать пользователями их услуг, необходимо заключить с ними договор и установить приложение данной организации. Изучив договора этих двух каршеринговых сервисов, можно выделить основные условия, необходимые для использования автомобилей: возраст и водительский стаж. Для «Делимобиля» минимальный возраст для вождения составляет 21 год, а водительский стаж – 2 года (п. 1.3 и 1.4 приложения 1 к договору «Делимобиля») [2], а для «Anytime» – 19 лет и 1 год соответственно. Ограничения последней организации не являются удовлетворительными, поскольку водителям с однолетним стажем будет достаточно сложно адаптироваться под неизвестный им автомобиль, а также сориентироваться при возникновении непредвиденных ситуаций в случае неисправности автомобиля. Также в договорах присутствует достаточно подробная и жесткая система штрафов, вынуждающая осматривать автомобиль достаточно тщательно на наличие неисправностей или ненадлежащего внешнего вида. В ситуации, когда пользователем не была замечена какая-либо неисправность (и при этом она будет замечена последующим), на первого пользователя будет наложен штраф в размере 2000 рублей и платы за химчистку и уборку автомобиля (по условиям обеих организаций). В свою очередь у компаний примерно одинаковый размер штрафов в случае попадания автомобиля в ДТП: «В случае причинения ущерба (повреждения) арендованному транспортному средству (ТС), в том числе в результате ДТП, произошедшего по вине Клиента, Клиент выплачивает Арендодателю штраф в размере 5000 (пяти тысяч) рублей – при размере ущерба до 10000 (десять тысяч) рублей (включительно); 15000 (пятнадцать тысяч) рублей – при размере ущерба от 10001 (десять тысяч один) рубль до 100000 (сто тысяч) рублей (включительно); при размере ущерба свыше 100000 (сто тысяч) рублей Клиент выплачивает Арендодателю штраф в размере 20% от размера причиненного ущерба.» (п. 5.12 договора «Делимобиль») [2] «В случае причинения ущерба (повреждения) ТС в результате ДТП, произошедшего по вине Арендатора, последний несет ответственность в размере 15 000 рублей при цене ущерба до 70 000 рублей. При размере ущерба свыше 70 000 рублей, Арендатор несет ответственность в размере 25% от стоимости причиненного ущерба, суммарно превышающего 70 000 рублей.» (п. 6.3.5 договора «Anytime»). [3]

Одной из причин невысокой популярности каршеринга в России является инцидент, произошедший начале января 2016 года. Стоит отметить, что описанные выше условия в договоре «Делимобиль» появились сравнительно недавно, после этого случая. Один из клиентов «Делимобиля» еще в начале января 2016 года попал в ДТП на прокатном Hyundai Solaris, его вина была установлена ГИБДД. Заключив договор с каршеринговой компанией и пользуясь поминутной арендой машин в течение нескольких месяцев до аварии, пользователь был уверен, что заплатит 20% от суммы ущерба, как и было прописано в договоре. Однако выставленная после ДТП «Делимобилем» сумма стала для него неожиданностью. Помимо 20%

от суммы ущерба, как и указано в договоре, от водителя потребовали также и полной компенсации за восстановление разбитой машины. «В общей сложности, после всех перерасчетов, пользователь каршеринга оказался должен компании 588 тыс. руб., что превышает стоимость нового Hyundai Solaris, который с учетом утилизации старого авто можно приобрести за 570 тыс. руб.» [4] По факту оказалось, что помимо штрафа, прописанного в договоре, водители должны выплачивать еще и стоимость ремонта. Это вызвало большой поток возмущений со стороны пользователей сервиса, и спустя несколько дней «Делимобиль» ввел новый тариф, в который было включено страхование ответственности. Также было введено стоимостное ограничение штрафа (максимальная сумма взыскания с клиента) для всех тарифов – 150000 рублей.

Развитые страны Западной Европы – места наибольшей консолидации рынка каршеринга в мире. «Лидером является Германия, на долю которой выпадает 30% от общего числа пользователей услугами краткосрочной аренды среди европейских стран» [5]. Активное развитие данного направления наблюдается во Франции, Испании, Австрии и Великобритании.

«Car2Go», «Drive Now» – крупнейшие компании, предлагающие услуги каршеринга в Европе. Известны также «Veolia», «Avis», «Herts». Использование автомобиля в каршеринг обходится дешевле услуг такси в Европе от двух до четырех раз. Что касается законодательного обеспечения, в Германии в августе закончили подготовки к принятию федерального закона о каршеринге, где обозначены специальные места парковки для каршеринговых автомобилей.

В Америке находится компания «ZipCar» – лидер по предоставлению услуг каршеринга в мире. (800 миллионов постоянных клиентов). Законы, признающие каршеринг, приняты в трёх штатах: Калифорния, Орегон и Вашингтон. Они направлены на совместное регулирование ответственности пользователя государством и страховыми компаниями. Таким образом были созданы специальные программы страхования для каршеринговых организаций.

Недостаточное содержание правил пользования в договорах каршеринга, а также недопонимание некоторых их статей должно быть исправлено принятием федерального закона о каршеринге. В данном нормативном правовом акте предлагается:

- ввести единое понятие «каршеринга», которое могло бы применяться во всех договорах и наиболее полно раскрывать особенности услуги;
- отметить минимальный возраст пользователя – 21 год, а также водительский стаж от 2 лет;
- обозначить льготные парковки для каршеринга, используя постановление Правительства Москвы от 19 августа 2015 г. № 523-ПП;
- ввести единую систему штрафов, либо обозначить максимальный размер штрафа, который должен оплатить пользователь сервиса при нанесении ущерба автомобилю в результате ДТП;

■ перечислить ситуации, в результате которых, при доказательстве невиновности водителя с помощью экспертизы при попадании в ДТП, пользователь не будет обязан оплачивать штраф (при обнаружении внутренних повреждений в системах автомобиля только при начале вождения).

Таким образом, институт каршеринга в России появился, когда был введен первый сервис «Anytime» в 2012 году, а затем «Делимобиль» - в 2015. Однако высокой популярности он пока не добился, поскольку не является конкурентом такси по своей стоимости, а также является причиной угрозы получить в пользовании неисправный автомобиль. Также при достаточном анализе недостаточное доверие могут вызвать и договора каршеринговых сервисов, имеющие пока что полностью неуточненные системы штрафов и требования для вождения автомобилем. Все это – повод создать федеральный закон, который мог бы конкретизировать множество моментов, описанных в договорах, а также унифицировать некоторые штрафы или требования (водительский стаж, возраст и т.п.). Данный закон можно сформулировать, опираясь на опыт европейских стран (Германия, Эстония) и США (три штата – Калифорния, Орегон, Вашингтон).

Список литературы

1. Постановление Правительства Москвы от 19 августа 2015 г. N 523-ПП «О внесении изменений в постановления Правительства Москвы от 15 февраля 2011 г. N 32-ПП, от 17 мая 2013 г. № 289-ПП» [Электронный ресурс] / Гарант.ру // Режим доступа: <http://base.garant.ru/71167288/#friends>;
2. Договор «Делимобиль» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://delimobil.ru/docs/dogovordelimobil.pdf>;
3. Договор «Anytime», Договор аренды транспортного средства без экипажа [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://anytimecar.ru/files/docs/anytime_contract-2016_10_01.doc;
4. «Делимобиль» оценил ущерб [Электронный ресурс] / Газета.ру // Режим доступа: https://www.gazeta.ru/auto/2016/05/31_a_8275043.shtml
5. Каршеринг в Европе и мире: этапы развития и сервисы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://carsharingonline.ru/karshering-europe>

УДК 621.8

УШАКОВ АЛЕКСАНДР ЕВГЕНЬЕВИЧ

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К.Кортунова
Донской ГАУ
(e-mail: sashka-ushakov@mail.ru)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИН В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Развитие рыночных отношений изменило масштабы промышленного, гражданского, транспортного строительства. В статье рассматриваются вопросы повышения качества, надежности и эффективности мелиоративных, строительных и дорожных машин в новых условиях. Акцентируется внимание на требованиях, предъявляемых к таким машинам, как бульдозеры и экскаваторы.

Модернизация экономики и переход к инновационному развитию выдвинули на первый план вопросы применения более производительной техники. Применительно к мелиоративным, строительным и дорожным машинам это означает как повышение эксплуатационных характеристик машин, так и одновременное сокращение их массы, габаритов и стоимости, повышение долговечности, простоты ухода и надёжности в работе. При этом важно, чтобы создаваемая техника отвечала мировым стандартам.

В мелиоративных и дорожных работах широкое распространение получили бульдозеры, навесное оборудование на тракторы, тягачи и другие базовые машины, что объясняется простотой их конструкции, возможностью использования в разнообразных грунтовых и климатических условиях. [1]

Увеличивая производительность техники, можно увеличить и масштабы производства тех работ, где она применяется. Однако при эксплуатации машин следует учитывать ряд отрицательных факторов: обрушивающиеся породы; повышенную загазованность, запылённость и влажность воздуха рабочей зоны; напряжение в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека; расположение рабочего места на значительной высоте относительно поверхности земли (пола); температуру воздуха на рабочем месте; уровень вибрации на рабочем месте и уровень шума в рабочей зоне и др. Обращает на себя внимание работа операторов машин для земляных работ, которая отличается повышенными затратами мускульной энергии на перемещение рычагов и педалей. Управляя бульдозером в течение одного часа, оператор производит 2000 - 6800 включений механизмов, что соответствует затрате энергии за 1 сек. более 290 Вт.

Внедрение новой и совершенствование существующей техники должно учитывать степень освещённости строительных площадок. Электрическое освещение строительных площадок подразделяется на рабочее, аварийное, эвакуационное и охранное. Рабочее освещение предусмотрено для участ-

ков и строительных площадок, где работы выполняются в ночное время суток, и осуществляется установками общего освещения, равномерного или локализованного и комбинированного. Для общего равномерного освещения технологических площадок должны применяться специальные световые приборы. Эвакуационное освещение предусматривается в местах основных путей эвакуации, где существует опасность травматизма. Охранное освещение предусматривается в тех случаях, когда в тёмное время суток требуется охрана объекта или участка производства работ. Независимо от вида, искусственное освещение строительных площадок должно отвечать требованиям СНиП, ГОСТ, правилам устройства электроустановок и правилам пожарной безопасности при производстве ремонтно-монтажных работ.

Установка на тягачах землеройно-транспортных машин рабочего оборудования ухудшает освещение пространства перед машиной. Согласно с точкой зрения, что целесообразно определять эффективность использования фар серийных базовых тягачей и, в случае необходимости, устанавливать дополнительные источники света, или изменять местоположение имеющихся источников с целью добиться наилучшей освещённости рабочей зоны.

Конструкция кабины, ее местоположение относительно рабочих органов и элементов конструкций тягача влияет на обзорность рабочей площадки из кабины оператора машины. Хорошая обзорность не вызывает дополнительных движений оператора, что снижает утомляемость, повышает степень безопасности труда и производительность.

Эффективная работа экскаватора обеспечивается использованием ковшей разного типа. Наиболее распространенный элемент оснастки ковша – зубья, состоящие из так называемого адаптера, который приваривается или закрепляется резьбовым соединением непосредственно к режущей кромке ковша, и сменной коронки, которая надевается на адаптер и фиксируется штифтом. При износе предстоит заменить только коронку, не срезая ее основы – адаптера, что значительно снижает трудозатраты и финансовые вложения на обслуживание ковша. Более того, при изменении грунтовых условий или характера работы, можно сменить один тип коронок на другой.

Анализ использования моноблочных и двухкомпонентных зубьев показал, что зубья моноблочной конструкции изнашиваются на 30% своей массы, а 70% массы направляется в переплавку. В зубьях двухкомпонентной конструкции износ составляет 72–75% массы съёмного наконечника (коронки). 25–28% массы остаётся неиспользованной и также отправляется на переплавку.

На работоспособность компонентов ковша оказывает влияние тип стали. Марганцовистая сталь характеризуется начальной твёрдостью 180–220 HB. При работе зубьев в результате ударов о грунт при черпании ковша твёрдость поверхностного слоя металла может достигать 450 HB (благодаря

эффекту «наклёпа»). По мере разрушения упрочнённого наклёпом слоя поверхности зубьев, усиление подвергается и нижележащий слой металла. Такая цикличность «упрочнение-разрушение-упрочнение» слоёв металла повторяется до полного износа зубьев, и их замены на новые. Рабочие поверхности ковшей экскаваторов, изготавливаемых из марганцовистых сталей, остаются незащищёнными от истирающих нагрузок. Для защиты таких поверхностей используют пластины и биметаллические компоненты с покрытиями из сплавов твёрдостью до 700 HB. Низколегированная сталь, используемая для изготовления съёмных наконечников зубьев, имеет прочность до 550 HB (в среднем – 534 HB), но на всю толщину металла. Благодаря этому, на тяжёлых грунтах коронки служат до 4–5 раз дольше, чем моноблочные зубья. [2]

На наш взгляд, предпочтительнее использование газо-термического напыления – нагрева, диспергирования и переноса конденсированных частиц распыляемого материала газовым потоком для формирования на подложке слоя нужного материала.

Данный способ имеет ряд преимуществ. Во – первых, за счет продления ресурса деталей машин потребуется меньше работ по их производству, ремонту, восстановлению, что позволит сократить выбросы при производстве, промывке, переплавке и т.д. Во – вторых, использование износостойких коррозионностойких наноразмерных покрытий позволяет производить детали из более дешевого материала, либо с меньшей толщиной стенки, что способствует сохранению ценных ресурсов. В - третьих, внедрение новых технологий создания наноструктурированных покрытий позволит не просто догнать западных производителей, но и увеличить потребительские качества деталей и оборудования при одновременном снижении цены. В - четвертых, применение более надежного оборудования позволяет сократить простои для технического обслуживания и ремонта, что повышает коэффициент использования оборудования. Кроме этого, оборудование для газотермического напыления компактно и легко в настройке, поэтому может быть установлено в мало подготовленном помещении.

Совершенствование строительной техники невозможно без использования новейших достижений в области электроники. Зарубежные фирмы, выпускающие строительную технику, оснащают свои машины различными автоматическими устройствами, позволяющими предотвращать повреждения двигателя, коробки передач и гидравлики, устранение которых обходится дорого и требует больших затрат времени. Использование микропроцессоров позволяет отображать состояние самой машины или же окружающей ее среды. Разработан электронный ограничитель грузового момента, который предупреждает оператора об опасности при превышении допустимых предельных величин у самоходных кранов. Существует электронное устройство, которое может автоматически подсчитывать выработку экскаватора.

Совершенствование машин предполагает соблюдение технической безопасности. Комплексная безопасность достигается путем обеспечения рационального соотношения между конструктивным совершенством машины и ресурсом отдельных узлов, агрегатов и систем машины.

В целом, безопасность процесса эксплуатации машин обеспечивается:

1. использованием машины в соответствии с проектом производства работ (технологическими нормами), содержащим решения по выбору типа машин, места их установки и схем движения с учётом особых условий работы вблизи линий электропередач, выемок, по применению ограждающих и сигнальных устройств для ограничения доступа работающих в опасную зону, использованию средств связи для согласования действий машин с рабочими, а также другие меры по предупреждению воздействия на работающих опасных и вредных факторов:

2. поддержанием работоспособного состояния машины в соответствии с требованиями эксплуатационной и ремонтной документации организацией, на балансе которой она находится.[3]

Список литературы

1. Основы работоспособности технических систем: учебник для студ. учеб. заведений / В. А. Зорин. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 208с.

2. Юркевич В.В. Надежность и диагностика технологических систем: учебник для студ. вузов / В.В. Юркевич, А.Г. Схиртладзе. – М. : Издательский центр «Академия», 2011. – 304с.

3. Холодов А.М. Проектирование машин для земляных работ - М.: Высшая школа, 1986. - 272 с.

4. Глебов В. Д. Снижение затрат энергии и повышение производительности землеройной машины // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. - 2014. - № 5. - С. 178-179.

УДК 657.3

ФАГУЦИСТ ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, город Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет

им. И.Т. Трубилина

fia95@mail.ru

СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

В статье раскрыта необходимость составления финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, а также способы ее получения. Приведены базовые рекомендации для реализации процесса трансформации отчетности, что является актуальным в условиях реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности. Выявлены возможные этапы трансформации финансовой отчетности.

Современной задачей для российской экономики является стандартизация нынешней системы бухгалтерского учета и отчетности. Основой преобразования выступили международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО). Бухгалтерская *отчетность, сформированная по принципам МСФО, становится все более востребованной для российских компаний*. Потребность в отчетности, составленной по МСФО, обусловлена рядом объективных причин. Так, подготовка финансовой отчетности в соответствии с МСФО сделает возможным:

- входить в состав участников конкурентной борьбы за иностранные инвестиции;

- улучшить качество отчетности для отечественных пользователей в результате достижения ее прозрачности и сопоставимости;

- дополнить круг полномочий и ответственности российских бухгалтеров, расширить их квалификационные навыки и знания, что повысит достоверность и значимость бухгалтерского учета, и устойчивость сферы экономики в стране;

- уменьшить расход трудовых и временных ресурсов страны для разработки новых правил ведения бухгалтерского финансового учета.

К способам получения отчетности по МСФО можно отнести ведение параллельного учета и трансформацию финансовой отчетности. Ведение параллельного учета основано на отражении фактов хозяйственной деятельности в регистрах бухгалтерского учета по операциям в рамках правил МСФО. Следовательно, каждая хозяйственная операция отражается дважды, то есть дублируется в системе учета по российским правилам бухгалтерского учета (далее РПБУ), а также в системе учета по МСФО [1, с. 28].

С внедрением параллельного учета вероятен более низкий уровень риска неточной (искаженной) информации, показанной в финансовой отчетности, так как каждый факт хозяйственной жизни отражен в соответствии с требованиями МСФО. Однако организация параллельного учета по МСФО - существенная статья затрат в компании, поскольку необходим квалифицированный персонал, программное обеспечение, преобразование подразделений субъекта. Кроме этого, данный процесс занимает продолжительный период времени, потому что затрагивает широкий круг финансово-хозяйственной деятельности организации.

Трансформация отчетности преобладает над параллельным учетом. К ее достоинствам можно отнести низкие финансовые и временные затраты. Однако, отчетности, полученной в рамках трансформации, характерен значительный информационный риск, так как при ее формировании неизбежны субъективные оценки. Но степень такого риска во многом будет зависеть от квалификации исполнителей. Так, одним из главных факторов качества услуг по трансформации отчетности является подбор профессионала в области МСФО, суждение которого позволит избежать недостоверности отчетности.

Трансформация бухгалтерской отчетности - это трудоемкий процесс формирования отчетности по МСФО на основе данных отчетности, составленной по РПБУ, путем изменения различных статей, внесения в них поправок и устранения ошибок. Причем, можно трансформировать отчетность из российских стандартов в стандарты МСФО и наоборот. Реализовать данный процесс компания может своими силами или посредством привлечения сторонних специалистов. Нередко в современных условиях процесс трансформации финансовой отчетности организуется с помощью специалистов аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов (как сопутствующая услуга), поскольку именно они обладают необходимой квалификацией и опытом [2, с. 315].

Документом, который регламентирует порядок перехода на МСФО, является МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО». Цель данного МСФО (IFRS) повлиять на содержание первой финансовой отчетности по МСФО, гарантировать в ней качественную информацию, которая:

- будет недвусмысленной для широкого круга пользователей;
- обеспечит приемлемый старт для бухгалтерского учета согласно МСФО.

Для формирования первой финансовой отчетности по МСФО необходимо соблюдение требований, одним из которых является применение учетной политики, соответствующей МСФО, на отчетную дату, для входящего баланса по МСФО и всех временных отрезков, включенных в первую бухгалтерскую финансовую отчетность по МСФО.

В качестве исходного бухгалтерского баланса выступает вступительный баланс по МСФО, то есть баланс компании на дату обращения к МСФО. Дата перехода на МСФО - начало самого раннего периода, за который хозяйствующий субъект демонстрирует полную сравнительную информацию в соответствии с МСФО в первой финансовой отчетности.

Компания, решившая перейти на соблюдение требований МСФО, должна показать сравнительную информацию, как минимум, за один период, поэтому ей необходимо составить отчетность хотя бы за один год, предшествующий первой финансовой отчетности по МСФО. Число периодов, за которые следует представить сравнительную информацию, определяет дату перехода на МСФО и соответственно дату вступительного баланса по МСФО.

В МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» представлены дополнительные требования к раскрытию информации (помимо стандартных требований в соответствии с каждым из применяемых стандартов МСФО). Согласно этим требованиям хозяйствующий субъект поясняет, как замена национальных правил учета на МСФО повлияла на его финансовое положение, финансовые результаты и денежные потоки в отчетном периоде (в виде выверки капитала и чистой прибыли). Это требование позволяет разъяснить пользователям причины различия капитала и чистой прибыли.

Таким образом, для перехода на МСФО следует подготовить:

- учетную политику, на основании требований МСФО (на отчетную дату);
- вступительный баланс по МСФО (на дату перехода);
- сравнительные данные за год, предшествующий году первой бухгалтерской отчетности по МСФО;
- первую финансовую отчетность по МСФО;
- дополнительное раскрытие данных, поясняющих переход на МСФО.

Этапы трансформации отчетности - это стандартная последовательность действий. Однако на структуру этих этапов влияют такие факторы как особенность финансово-хозяйственной деятельности субъекта и специфика ведения бухгалтерского учета. Один фактор выражает направление корректировок, другой определяет технику сбора информации.

Этапы трансформации отчетности, составленной по российским стандартам, в отчетность, составленную в соответствии с МСФО, могут быть следующими:

1. Подготовительный этап - постановка цели и способа реализации трансформации, стоимости и продолжительности работ, предложений по формированию отчетности.

2. Рабочий этап может включать:

- анализ деятельности хозяйствующего субъекта и системы ведения бухгалтерского учета по РПБУ, включая анализ учетной политики, рабочего плана счетов, фактов хозяйственной жизни;
- составление учетной политики по МСФО;
- сбор и обработку информации для формирования трансформационных записей;
- заполнение трансформационных таблиц (свод статей баланса и отчета о прибылях и убытках);
- подготовку информации для составления отчета о движении капитала и отчета о движении денежных средств;
- описание трансформационных записей, оценочных суждений и упрощений, принятых при осуществлении трансформации (в виде текстового файла).

3. Составление финансовой отчетности по МСФО. Применение требования МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» и МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» [6].

В настоящей экономической ситуации наиболее достоверная информация будет содержаться в трансформированной отчетности, сформированной с учетом инфляции, а также пересчет показателей в иностранную валюту допустит сравнение отчетности с данными компаний-конкурентов.

Для реализации процесса трансформации применимы следующие базовые рекомендации:

- необходимо делать ссылки на конкретные стандарты, положения это позволит правильно трактовать сложные операции;

- можно документировать профессиональные суждения, используемые при составлении отчетности. Так как бухгалтер не может самостоятельно получить данные (информацию), требуемые для расчетов, он взаимодействует с другими отделами путем получения от них официальных заявлений (служебных записок). Например, срок полезного использования программного продукта может быть определен и записан специалистом информационно-технологического отдела;

- для оптимизации сложного и объемного процесса трансформации учета нужно нормативно оформить методологию данного процесса, а также письменно изложить должностные обязанности всех специалистов, из задействованных подразделений, порядок их взаимодействия, сроки выполнения работ.

Опыт зарубежных стран в области бухгалтерского учета имеет практическое значение в привлечении инвестиций в российскую экономику и большое методологическое значение для улучшения финансового учета в России по международным стандартам. План развития российского учета, нацелен на повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней заинтересованным пользователям.

Список литературы

1. Елина, К. В., Кузнецова Н. В. Состав и порядок представления финансовой отчетности, взаимосвязь показателей / в сборнике: Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции. Агентство международных исследований. Стерлитамак, 2016. С. 15-18.
2. Корпоративное управление интеграционными транзакциями в АПК региона: функциональные особенности, критерии эффективности / Мокрушин А. А., Кесян С. В. // Новые технологии. 2013. №4. С. 61-67.
3. Небавская, Т. В. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО / Т. В. Небавская // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира. – 2015. – 233 с.
4. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / В. Ф. Палий. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 506 с.
5. Сытник, О. Е. Теория и практика применения международных стандартов финансовой отчетности / О. Е. Сытник, Ю. А. Леднёва - Электрон. Текстовые данные. Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2014. - 68 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47361>.
6. Шогенцукова, З. Х. Систематизация процесса стандартизации бухгалтерского учета и МСФО: масштабы и глубина ее осуществления / З. Х. Шогенцукова, И. Ю. Гедгафова // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 2(344). С. 58-68.

УДК 657.3

ФАГУЦИСТ ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА НОВИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА

Россия, город Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
им. И. Т. Трубилина
fia95@mail.ru

УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ СОГЛАСНО МСФО (IAS) 2 «ЗАПАСЫ»

В данной статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета готовой продукции с позиции международных стандартов. Выявлены основные различия учета материальных запасов в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» и МСФО (IAS) 2 «Запасы», а также приведен пример расчета себестоимости запасов.

Бухгалтерский учет готовой продукции в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) выступает актуальной стороной в силу определенных причин. Прежде всего, цикл выпуска и продажи готовой продукции - это основная часть деятельности любого промышленного предприятия. В этом цикле формируются значимые для пользователей финансовой отчетности показатели, такие как выручка от продаж, себестоимость проданной продукции и прибыль (убыток) от продаж, отражающие эффективность деятельности компании в целом. Процесс продажи готовой продукции, как объект налогообложения является важным участком контроля, со стороны налоговых органов и аудиторских организаций.

Большинство компаний по всему миру представляют свою финансовую отчетность широкому кругу пользователей. В разных странах финансовая отчетность имеет свои аспекты, обусловленные социальными, экономическими и правовыми условиями. Помимо этого, при формировании национальных требований в странах ориентируются на потребности своих групп пользователей, компаниям выгодно переходить на МСФО, так как зарубежные инвесторы не будут вкладывать свои средства в деятельность предприятий, в силу отсутствия возможности ознакомиться с финансовым состоянием субъекта [1, с. 73].

Учет готовой продукции по МСФО регулируется стандартом МСФО (IAS) 2 «Запасы». В соответствии с ним материальные запасы - это активы:

- предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности;
- созданные в процессе производства для продажи;
- находящиеся в организации в виде сырья и материалов, которые предназначены для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Данная трактовка полностью согласуется с российской системой бухгалтерского учета.

Так, материальные ценности подразделяются на три категории: сырье, незавершенное производство и готовая продукция. К незавершенному производству относятся товары, производство которых завершено частично, а готовая продукция - это законченные товары, готовые к продаже.

Основные различия в двух системах: международной и российской относительно готовой продукции следующие:

1. Согласно МСФО (IAS) 2 в состав запасов включены: материалы, сырье, готовая продукция, незавершенное производство, товары для перепродажи. Исходя из ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» к запасам не относятся незавершенное производство (оно относится к расходам организации).

2. Относительно оценки актива в российской системе запасы учитываются по стоимости их приобретения, а по МСФО запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимость, возможная чистая стоимость реализации.

3. Возможная цена продаж представляет собой предполагаемую продажную цену при нормальном ходе дел за вычетом возможных затрат на выполнение работ и возможных затрат на реализацию. В отличие от МСФО, в российской системе отсутствует концепция чистой стоимости возможной продажи.

4. В ПБУ 5/01 не предусмотрен резерв под обесценение материальных ценностей формируемый путем определения возможной цены реализации. В международной практике для определения возможной чистой стоимости реализации используются цены на момент учета обесценения, а так же учитываются существенные обстоятельства потенциального выбытия запасов.

5. Для определения стоимости израсходованных материальных запасов с позиции МСФО используют методы оценки такие как: специфическая идентификация, метод ФИФО, метод средневзвешенной стоимости. В российской системе оценка запасов при их выбытии может осуществляться по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по методу ФИФО [3].

Далее подробнее рассмотрим способы расчета себестоимости.

Метод специфической идентификации, как правило, используется в отношении специфических запасов, которые не являются взаимозаменяемыми (меховые изделия, автомобили, драгоценные металлы). В МСФО (IAS) 2 он называется методом специфической идентификации индивидуальных затрат.

Для различных видов сырья, материалов и готовой продукции, то есть для взаимозаменяемых единиц запасов предполагаются другие способы определения себестоимости. Метод ФИФО строится на том, что запасы, закупленные или произведенные первыми, будут проданы первыми, и соответственно запасы, остающиеся на конец периода, были приобретены

или произведены позднее, чем проданные. Так, стоимость запасов на конец периода находится по ценам последних поступлений.

Метод средневзвешенной стоимости заключается в том, что стоимость каждой статьи определяется исходя из средневзвешенной стоимости запасов в начале периода и стоимости запасов, купленных или произведенных в течение периода.

Сходные запасы по физическому признаку и по их назначению требуют применения одинаковых способов оценки. Данное требование обязательно к применению организациями. Однако допускается применение разных методов оценки в отношении запасов различного характера. Исключением являются различия в географическом местоположении запасов (при равных характеристиках и методу применения) [2].

Рассмотрим различие в методах расчета себестоимости запасов на примере ООО АФ «Юбилейная» Темрюкского района.

Пример 1. На 1 декабря 2015 г. остатков сырья на складе не было. В течение декабря производились следующие закупки:

- 4 декабря - 220 кг по 3 руб. за кг;
- 11 декабря - 300 кг по 3,1 руб. за кг;
- 19 декабря - 80 кг по 3,2 руб. за кг;
- 23 декабря - 50 кг по 3,3 руб. за кг.

На 31 декабря 2015 г. остатки сырья составили 175 кг.

Итак, если ООО АФ «Юбилейная» применяет метод ФИФО, то считает, что запасы, приобретенные ранее, первыми и расходуются. Следовательно, остаток составят запасы, приобретенные позднее. Остатки в размере 175 кг складываются из самого позднего поступления (50 кг), предпоследнего поступления (80 кг) и частично из партии, поступившей 11 декабря (45 кг). Рассчитаем их стоимость исходя из цены поступления каждой партии:

- 11 декабря (45 кг x 3,1 руб./кг = 139,5 руб.);
- 19 декабря (80 кг x 3,2 руб./кг = 256 руб.);
- 23 декабря (50 кг x 3,3 руб./кг = 165 руб.).

Общая стоимость остатков запасов в конце декабря в размере 175 кг по методу ФИФО составляет в сумме 560,5 руб.

Если же ООО АФ «Юбилейная» применяет метод средневзвешенной стоимости, то необходимо рассчитать средневзвешенную стоимость единицы запасов за период, которая находится как отношение общей стоимости остатков на начало периода и приобретенных за период запасов на общее количество запасов на начало периода и приобретенных за период запасов.

Общая стоимость закупок:

- 4 декабря (220 кг x 3 руб./кг = 660 руб.);
- 11 декабря (300 кг x 3,1 руб./кг = 930 руб.);
- 19 декабря (80 кг x 3,2 руб./кг = 256 руб.);
- 23 декабря (50 кг x 3,3 руб./кг = 165 руб.).

Общая стоимость закупок в количестве 650 кг составляет в сумме 2011 руб.

Средневзвешенная стоимость равна 3,1 руб. за 1 кг (2011 руб. : 650 кг). Остатки запасов на конец декабря в количестве 175 кг по методу средневзвешенной стоимости составят в сумме 542,5 руб. (175 кг x 3,1 руб.).

Таким образом, метод ФИФО дает возможность получить более уточненный расчет, специфика метода дает оценку товарного запаса, которая ближе к издержкам на текущий момент. Преимущество метода средневзвешенной стоимости заключается в минимизации расчета, но при использовании данного метода плохо прослеживается динамика стоимости запасов во времени.

В настоящее время процесс гармонизации российских стандартов с МСФО значительно возрос. Впрочем, все еще существуют не устраненные различия положений российских стандартов бухгалтерского учета с системой международных стандартов, что требует от предприятия капитало-вложений, дополнительных трудозатрат по параллельному ведению учета или трансформации финансовой отчетности. Поэтому компаниям, которые приняли решение о переходе на международные стандарты финансовой отчетности, прежде всего, следует максимально сблизить национальные и международные методы учета.

Список литературы

1. Терехова, В. А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. пособие / В. А. Терехова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 217 с.
2. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика: учебник / О. А. Агеева, А. Л. Ретизова М.: Юрайт, 2014.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Кесян, С. В. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Аспект» г. Славянск-на-Кубани / С. В. Кесян // Aspectus. - 2014. - № 1. - С. 92-96.

УДК 33

ФАХРУТДИНОВА АЛСУ ИЛЬГИЗОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н.
ЛФ КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»,
г. Лениногорск
e-mail: shatisto@yandex.ru

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Достижение высокого уровня занятости - одна из основных целей макроэкономической политики государства.

Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. При неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы система работает, не достигая границы своих производственных возможностей. Немалый урон безработица наносит и жизненным интересам людей, не давая им приложить свое умение в том роде деятельности, в котором человек может наибольшим образом проявить себя.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики, для оценки ее эффективности. Сложность и неоднозначность ситуации с безработицей повлияли на выбор статьи данной темы.

К безработным, зарегистрированным в государственных учреждениях службы занятости населения, относятся трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка, проживающие на территории Российской Федерации, зарегистрированные в службе занятости по месту жительства в целях поиска подходящей работы, ищущие работу и готовые приступить к ней.

Государственное регулирование проблем занятости и безработицы в Российской Федерации осуществляет Министерство труда и социального развития России, а также его органы на местах — центры и службы занятости (биржи труда). Это же ведомство разрабатывает и реализует общую государственную политику в области труда, развития трудовых отношений на основе социального партнерства, предотвращения и разрешения трудовых конфликтов, охраны труда, подготовки и переподготовки кадров.

Большинство экономистов полагают, что проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинации различных средств: стимулирования экономического роста, сокращения рабочей недели, создания эффективной системы переподготовки кадров.

Одной из наиболее острых проблем экономики Республики Татарстан является проблема моногородов. Именно населённые пункты, где жизнь зависит от одного-двух предприятий, оказались под особым ударом в пе-

риод недавнего кризиса. Тогда было создано 190 тысяч временных рабочих мест и 60 тысяч постоянных рабочих мест.

Сейчас в этой связи возникли проблемы несколько иного рода. Ситуация по моногородам более или менее находится в стабильном и контролируемом состоянии. Сегодня целый ряд отраслей находится в зоне риска. Прежде всего, это связано со снижением мировых цен на экспортную продукцию. Это касается сырьевых отраслей, и в некоторых случаях это связано ещё с определённой нестабильностью наших рынков, что касается лёгкой промышленности.

Всего таких отраслей, которые находятся в зоне риска – пять. Это чёрная металлургия, где цены на целый ряд продуктов стабильно не снижаются, алюминиевая промышленность, медно-никелевая промышленность, целлюлозно-бумажная и лёгкая промышленность.

В связи с этим нужно отметить, что по данным Министерства экономики Республики Татарстан, уровень безработицы в моногородах составил:

- 1) г.Набережные Челны – 1,08%
- 2) г.Чистополь - 3,73%
- 3) пгт. Камские Поляны – 5,43%

Численность безработных в моногородах на 01.09.2015 г.:

- 1) г.Набережные Челны – 2900 чел.
- 2) г.Чистополь - 1082 чел.
- 3) пгт. Камские Поляны – 396 чел.

В рамках республиканской программы содействия занятости приняли участие 464 человека, в том числе организовано:

- профессиональное обучение 54 безработных граждан;
- трудоустройство 288 человек на общественных работах;
- трудоустройство на временные рабочие места 85 несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет;
- трудоустройство на временные рабочие места 16 безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- оказаны консультационные услуги по содействию самозанятости для 21 безработного гражданина.

Меры по регулированию занятости населения в республике Татарстан

Основанием для разработки Республиканской программы содействия занятости населения на 2005 - 2021 годы стал Закон Российской Федерации от 19.04.1991 N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации" с последующими изменениями и дополнениями; Закон Республики Татарстан от 19.06.2006 N 39-ЗРТ "О реализации государственной политики в области содействия занятости населения в Республике Татарстан"

Безработица в республике носит структурный характер. Наблюдается несоответствие спроса и предложения на рынке труда по полу, категориям, профессионально-квалификационному составу, а также по условиям и уровню оплаты труда. На начало 2015 года число свободных рабочих мест составило 24,2 тысячи, из них 80,5% - места для рабочих, 26,0% - для

женщин. На 18,7% вакансий предлагаемая заработная плата ниже прожиточного минимума трудоспособного населения.

В составе безработных 58,8% имеют рабочие профессии, 6,2% не имеют профессии вообще, 71,3% - женщины. При коэффициенте напряженности на рынке труда 1,1 человека на одну вакантную должность специалиста условно претендует 2,1 безработный, на одну "женскую" вакансию - 2,7 безработной женщины.

Сохраняется территориальная дифференциация регистрируемой безработицы по городам и районам республики. Максимального значения уровень безработицы достигает в Чистопольском (2,65%), Мамадышском (2,34%), Бавлинском (2,31%) муниципальных районах. Выше 2% уровень безработицы в Елабужском, Нурлатском, Новошешминском муниципальных районах. Наименьшие значения имеет уровень безработицы в Лаишевском (0,22%) и Пестречинском (0,23%) муниципальных районах.

Таблица 1. Перечень наиболее востребованных профессий рабочих и должностей служащих на 2015 – 2017 годы по Республике Татарстан

N п/п	Наименование профессий рабочих и должностей служащих	Дополнительная потребность в работах по годам, человек		
		2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Профессии рабочих:			
2	Бетонщик	540	389	440
3	Водители	2566	2716	2745
4	Маляр	489	482	479
5	Монтажник	1042	967	970
6	Продавец	1036	1098	1040
7	Слесарь механосборочных работ	1210	1511	1251
8	Электрогазосварщик	705	748	729
9	Электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования	1155	1225	1144
10	Электросварщик	1038	920	982
11	Должности служащих:			
12	Бухгалтер	342	366	390
13	Ветеринарный врач	9	10	15
14	Инженер (различной специализации)	1961	1974	2054
15	Медицинская сестра	40	40	42
16	Менеджер	216	225	243
17	Программист	17	17	19
18	Юрисконсульт	46	46	48
19	Фармацевт	48	27	40
20	Экономист	306	305	321

Вызывает озабоченность безработица среди молодежи, в том числе выпускников профессиональных учебных заведений.

В рейтинге самых востребованных лидируют сотрудники финансовой отрасли. Спрос на финансистов связан главным образом с массовым переходом компаний на "белую" бухгалтерию.

На втором месте по востребованности так называемые IT-специалисты. В этой категории работодатели нуждаются не столько в программистах и техниках в области информационных технологий, сколько в толковых руководителях проектов, продавцах интернет-рекламы, промоутерах и веб-редакторах.

На третьем месте - отрасль оптовой торговли. Крупной торговле нужны менеджеры по продажам, особенно на местах, специалисты по закупкам, торговые представители.

Стоит отметить рост спроса на персонал со стороны производственных компаний, особенно рабочих специальностей. В Татарстане - строительный бум. Нужны специалисты строительных профессий.

Нехватка кадров вызвана ростом экономики, слишком быстрым научно-техническим прогрессом в ряде областей и примитивным уровнем подготовки практиков. Даже поверхностный анализ спроса и предложения рабочей силы показывает, что вакансий в три раза больше, чем специалистов, ищущих работу.

По данным за 2016 год, Республика Татарстан находится на 7 месте по уровню безработицы, который составил 4.7%, тогда как средний уровень по стране составил 6.6%.

В Татарстане продолжает наблюдаться тенденция по снижению уровня безработицы. На данный момент в целом по республике этот показатель составляет 1,28%. Традиционно самый высокий уровень безработицы показывает моногород Камские поляны, где он находится на отметке в 8,74%, но при этом следует отметить, что по сравнению с предыдущим отчетным периодом этот показатель постепенно снижается.

Также большое количество безработных зафиксировано в моногородах Чистополь и Зеленодольск, здесь уровень безработицы составил 4,01% и 3,94% соответственно. Наименьшего же показателя добились в Апастовском районе - 0,4%.

В целях расширения возможных вариантов обеспечения занятости граждан, центры занятости населения городов и районов Республики Татарстан осуществляют мероприятия по содействию безработным гражданам, в организации самостоятельной занятости в форме предпринимательской деятельности в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства.

Положительную динамику обнаружила система привлечения безработных к предпринимательской деятельности. Так, в 2016 году 6,3 тыс. человек открыли свое дело, тем самым создав еще 10 тыс. рабочих мест. А бо-

лее двух третей предпринимателей, освоивших свое дело по программе для безработных, продолжили его по истечении года.

Кроме того, в республике реализуется проект по привлечению безработных женщин и пенсионеров к организации самозанятости по виду деятельности «изготовление шерстяных изделий». На сегодня такую предпринимательскую деятельность организовали 227 безработных женщин, более 700 инвалидов, пенсионеров и другие категории граждан.

В рамках реализации региональной программы по снижению социальной напряженности на рынке труда, в республике были созданы дополнительные рабочие места для трудоустройства безработных граждан. Безработные открывали собственные дела в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Список литературы

1. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организации (предприятий). - М.: Кнорус, 2010. - 606с.
2. Колпакова Г.М. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие для бакалавров / Г.М. Колпакова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 538с.
3. Финансы: учебное пособие / Н.Г. Кабанцева. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. - 348, [1]с. - (Высшее образование).
4. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров / под ред. Л.А. Чалдаевой. - М.: Юрайт, 2012. - 540с.

УДК 336.71 (574)

ФООТ ЮЛИЯ ВАЛЕРИЕВНА

РГКП Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева, Казахстан
yulia_maxsim@mai.ru

К ВОПРОСУ О ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В БАНКОВСКУЮ ПРАКТИКУ

В данной статье рассмотрена роль банковских инноваций на примере АО «DeltaBank». Также рассмотрена классификация зон риска банковских инноваций.

На современном этапе наибольшее распространение получили инновации, связанные непосредственно с научно-техническим прогрессом, то есть технологические инновации. Банковское дело становится все более зависимо от новейших информационных технологий [1].

Технология по проведению бесконтактных платежей была создана и презентована в 2005 году. В настоящее время карточками VisapayWave пользуются более чем в 40 странах мирового сообщества. Бесконтактная технология VISApayWave появилась на банковском рынке в 2013г., что позволило сократить время и повысить удобство по использованию кар-

точных платежей. Можно предположить, что внедрение такой инновации сделало бы АО «DeltaBank» более узнаваемым и популярным[4].

Подобные платежные карточки имеют большой успех в торгово-сервисных предприятиях. А также, преимущество бесконтактной оплаты высоко оценено на первых платных автомагистралях, которые появились недавно, где экономия времени на самом деле остро необходима.

Основное отличие карты VisapayWave от обычной чиповой - во встроенной внутри антенны, благодаря которой осуществляется бесконтактный платеж. При использовании такой карты не нужно вводить ПИН код, потому что достаточно поднести карту к POS-терминалу. Но нет 100%ной гарантии безопасности проведения платежа по картам без ввода ПИН кода. Поэтому, клиент может снять наличность в размере 4 000 тенге, в ином случае введение ПИН кода необходимо.

Один из новых продуктов на банковском рынке Казахстана – электронные кассиры-рециркуляторы. Первыми электронные кассиры появились в АО «Евразийский банк» и «ForteBank». Они увеличивают скорость и работу банковского отделения, упрощают процесс банковского обслуживания, снижают операционные расходы.

Во многих банках мира электронные кассиры отлично зарекомендовали себя инновационными технологиями, которые ускоряют обслуживание клиентов.

Электронный кассир-рециркулятор - это устройство, которое предназначено для автоматизированного приема, проверки на подлинность купюр, хранения и выдачи наличных денег.

К основным функциям электронного кассира относят:

- депонирование наличных денег наряду с одновременной проверкой на подлинность и способностью последующей выдачи банкнот (повторного задействия - рециркулятор);
- пересчет смешанной пачки с проверкой на подлинность банкнот до момента их депонирования;
- классификация банкнот по состоянию (ветхости);
- классификация банкнот по номиналам;
- обандероливание банкнот;
- упаковка обандероленных корешков в пластиковые пакеты с последующей запайкой.

Преимуществами являются:

- встроенный депозитный модуль предоставляет возможность настраивать загрузку электронного кассира;
- депонирование наличности с проверкой на подлинность и сортировкой ветхих банкнот с отправкой их на отдельный барабан;
- снижение стоимости будущей обработки наличных денег благодаря наличию функции обандероливания;
- работа с 16 валютами по 32 номиналам;

- безотлагательная отдача сдвоенных, сомнительных и попорченных банкнот;
- вероятность аннулирования транзакции депонирования и незамедлительной отдачи зачисленных банкнот;
- возможность подключения вспомогательных портов к банковскому учетному программному обеспечению и системам удаленного контроля с целью организации on-line мониторинга проводимых транзакции и принятия/возврата наличности [2].

Таблица 1 - Зоны риска банковских инноваций

Зона риска банковских инноваций	Факторы, определяющие зону риска
Разработка стратегии инновационной деятельности	Управленческие (неверный выбор приоритетов, постановка неадекватных целей), кадровые (низкий уровень профессионализма сотрудников), правовые (неблагоприятное изменение законодательства)
Процесс разработки новых продуктов (процессов, технологий) «собственными силами»	Кадровые (низкий профессиональный уровень сотрудников, неэффективное разделение труда), инженерно-научные (технические и расчетные ошибки в проектах), финансовые (недостаток бюджета, задержки в финансировании проектов)
Приобретение новых продуктов (технологий) у сторонних организаций	Технологические (несовместимость имеющихся и поставляемых технологий, недостаточная мощность программно-аппаратного комплекса), криминальные (недобросовестность поставщиков), нарушение договорных сроков контрагентами
Внедрение новых банковских продуктов	Общэкономические (низкий спрос на продукты из-за падения доходов населения, замедления деловой активности, падения рынков, неблагоприятной фазы делового цикла), финансовые (нехватка ресурсов, ошибки в прогнозировании затрат, удорожание ресурсов), кадровые (низкий уровень продающего и обслуживающего персонала), конкурентные (появление на рынке более привлекательных продуктов конкурентов, недобросовестная конкуренция)
Внедрение новых процессов (технологий)	Технологические (конфликты уже имеющихся и внедряемых технологий, устаревшее оборудование), кадровые (неприятие сотрудниками технологических и процессных изменений, недостаточная обучаемость), форс – мажорные (природные и техногенные катастрофы, резкие непредвиденные изменения конъюнктуры), конкурентные (появление более эффективных технологий, принуждение к переходу на главенствующие технологические стандарты)
Оценка эффективности внедряемых инноваций и контроль за ними	Управленческие (неверный выбор методов оценки и контроля), кадровые (халатное отношение к осуществляемым оценочным и контрольным функциям, недостаточная квалификация сотрудников)

Использование одного такого электронного кассира заменяет работу пяти сотрудников банка, что ведет к экономии времени, заработной платы, и, соответственно, к уменьшению стоимости услуг банка.

Для АО «DeltaBank» данная инновация могла бы принести хорошую прибыль и позволила сделать свое имя более привлекательным для клиентов. Однако любые нововведения могут повысить риски банковской деятельности.

Считается, что в любом банке должна действовать стратегия управления рисками. В целом, в рамках рассматриваемого банка, целесообразно выделить раздел, касающийся целей и принципов управления риском инноваций [3].

Идентификация риска банковских инноваций предполагает выявление зон возможной реализации данного вида риска, а также потенциального ущерба для кредитных организаций, связанных с этими зонами. Зоны риска инноваций определяются его факторами [4].

В АО «DeltaBank» разработана следующая классификация зон риска банковских инноваций, представленная в таблице 1 [5].

Таким образом, нужно отметить достаточно гибкую и эффективную систему риск-менеджмента, применяемую в случае внедрения новых инновационных продуктов в деятельность коммерческого банка.

Список литературы

1. Муравьева, А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: дисс. канд. экон. наук / А.В. Муравьева. - М.: 2011. - 148 с.
2. Седов, И.А. Формализация финансового управления рисками предприятия: дисс. канд. экон. наук / И.А. Седов. - Волгоград, 2011. - 180 с.
3. Сиколенко, Т.Д. Оценка банковских рисков: дисс.... канд. экон. наук / Т.Д. Сиколенко. - Екатеринбург, 2013. - 183 с.
4. Семикова, П.К. Банковские инновации и новый банковский продукт // Банковские технологии. - 2012. - № 11. - С.42-47
5. www.deltabank.kz
6. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурык В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
8. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
9. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.
10. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 657.2

ФУРСОВА АННА ПЕТРОВНА

Россия, Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
fursova.96@mail.ru

ПРАВИЛА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВЫПИСКИ БАНКА

В статье содержится информация о первичном документе выписки банка, правила ее заполнения в кредитной организации, представлена выписка банка сельскохозяйственной организации АО фирма "Агрокомплекс" им. Н.И. Ткачева.

В процессе осуществления своей деятельности многие предприятия вступают во взаимоотношения по расчетным операциям с большим количеством различных организаций. Сегодня, более предпочтительной формой расчетов является форма с использованием безналичных денежных средств. Безналичные расчеты представляют собой перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте.

Согласно приказу Минфина РФ от 31.10.2000 N 94-н выдача денежных средств или их зачисление банк производит по документам, утвержденным нормативными актами РФ. Одним из таких документов является банковская выписка. Банковская выписка представляет собой - первичный документ, официально подтверждающий операции, проведенные по расчетному счету в банке.

Основным документом, регулирующим, правила выдачи выписок по банковскому счету является положение Банка России от 16 июля 2012 г. № 385-П "О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации".

Выписка из банка - это финансовый документ, который выдается клиенту. Он отражает движение денежных средств на расчетном или текущем счете.

Банковская выписка может быть представлена как в виде бумажного носителя, так и в электронном виде. Электронный вид данного документа был разработан относительно недавно. Согласно Минфина РФ принятым 3 ноября 2011 г. № 03-07-11/297 выписка банка, которая составлена в электронном виде и соответствующим образом подписана электронной подписью, является документом, который подтверждает осуществления движения денежных средств.

Что касается форм банковской выписки, то они могут быть различными. Ее форма будет определяться, и формироваться исходя из различий применяемой техники. Чаще всего выделяют две формы банковской выписки: расширенную и краткую (мини-выписку). Основным отличием этих двух форм является информативность. Выписка расширенной формы может включать в себя данные по всем операциям происходящих на счетах, а в

мини-выписки представляются данные о последних 5-7 расчетных операциях. Еще одной особенностью мини-выписки является то, что ее можно получить не только в интернет-банке, посредством электронной почты или, обратившись непосредственно в отделение банка, а также она может быть предоставлена через смс-сообщения (мобильный банк), банкомат или контактный центр.

Существует ряд данных, которые должны быть указаны в обязательном порядке в расширенной банковской выписке. К таким данным относятся:

1. наименование банка-отправителя и его реквизиты(адрес, БИК, корреспондентский счет);
2. номер расчетного счета;
3. дату предыдущий выписки, а также ее исходящий поток (является для последующей выписки входящим остатком).
4. номера документов, в соответствии с которыми были списаны или зачислены деньги;
5. корреспондирующий счет-шифр, используемый бухгалтерией банка для кодировки финансовых операций предприятий.
6. остатки по дебету и кредиту счета;
7. наличие средств к моменту выписки.

Рассмотрим эти данные проанализировав банковскую выписку сельскохозяйственной организации АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева (рис. 1) по операциям на расчетном счете.

9 сентября 2016 г. организацией АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева были совершены следующие операции по своему расчетному счету:

- Перечислено по платежному поручению № 75 за выполненные работы подрядчику на сумму 23055 рублей
- Получено от покупателя за отгруженную продукцию по платежному поручению № 67 - 61200 рублей
- Списано с расчетного счета по платежному требованию поставщика № 7 - 48150 рублей.

Особое внимание следует обратить на такую особенность банковской выписки, как отражение операций по дебету и кредиту счета. В банковском учете операции по зачислению денежных средств на расчетный счет всегда проходят по кредиту, а операции по списанию средств с расчетного счета - по дебету. Это связано с тем, что банк хранит денежные средства организации, поэтому считает себя должником клиента, т. е. имеет кредиторскую задолженность перед владельцем счета. Исходя из этого, лицевой счет каждого владельца для банка является пассивным. Что касается организаций, то там все наоборот.

Сбербанк России
Дополнительное отделение № 8619

Краснодар, ул. Красноармейская, 34

11.09.2016 09:45

Выписка по счету

Форма № 0401301

БИК 040349602

АО фирма « Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева

за 9.09.2016

ДПД: 7.09.2016

Счет № 40880281003546XXXXXX

Исполнитель: Петрова С.В.

Входящий остаток: 75986,00

Дата операции	№ док.	Вид операции	БИК банка корр.	Корр. счет	№ счета отправителя/получателя	№ корреспондирующего счета	Дебет	Кредит
9.09.2016	75	01	040349718	30101	407028107xxxxxxxxx	30222811xxxxxxxxxx	23055,00	
9.09.2016	67	01	040349734	30101	407028103xxxxxxxxx	3028221xxxxxxxxxx		61200,00
9.09.2016	7	02	040356987	30101	407028103xxxxxxxxx	40734245xxxxxxxxxx	48150,00	

Итого обороты:

Исходящий остаток:

71205,00	51200,00
95991,00	

Рис.1 Банковская выписка АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева

Получить выписку в банке может только официально уполномоченный для этого сотрудник предприятия. Для того чтобы получить выписку банка, традиционным способом, т. е. через отделение банка необходимо заполнить заявление. В течение трех рабочих дней со дня подачи заявления выписка будет готова. После того как выписка получена, бухгалтеру необходимо провести контроль и обработку данных.

В заключении хотелось бы отметить, что банковская выписка является первичным документом, который может потребоваться для предоставления налоговому органу с целью проведения проверки, в случае судебных разбирательств, выписка дает возможность руководителю организации отслеживать движение всех финансовых операций. Поэтому, данный документ должен составляться в соответствии с установленными правилами и требованиями.

Список литературы

1. Положение Банка России от 16 июля 2012 г. N 385-П "О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации";

2. Голубцова А.А., Кудинова Е. В. Проблема банковской системы и пути их решения в Российской Федерации / А.А. Голубцова, Е. В. Кудинова// Студенческая наука XXI века-2016.- № 2-2 (9). С. 99-101.

3. Новикова А.В., Кудинова Е.В. Налогообложение резерва предстоящих расходов на оплату отпускных/ А. В. Новикова, Е.В. Кудинова// Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики. Сборник научных статей по итогам заочной II Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет-2014.- С. 154-159.

4. Новикова А.В., Кудинова Е.В. Система « Директ-Костинг» и ценовая политика организации/ А. В. Новикова, Е. В. Кудинова// Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития. Сборник научных статей по итогам Международной заочной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава-2013.- С. 273-278.

5. Степаненко А.В., Кудинова Е.В. Бюджетирование в системе планирования организации/А. В. Степаненко, Е. В. Кудинова// Аграрная наука, Творчество, Рост.

УДК 336

ХВОРИХ ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

Уральский государственный экономический университет
o.khvorykh@yandex.ru

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ НА РЫНКЕ IPO

В статье рассматриваются вопросы финансирования акционерных компаний, выход корпораций на фондовый рынок через процедуру IPO, анализируются критерии успешности IPO, проблемы, мешающие российским компаниям становиться публичными.

Развитие российского рынка ценных бумаг связано с увеличением роли акционерного финансирования в деятельности компаний. При этом одним из быстро развивающихся рыночных механизмов привлечения финансовых ресурсов с фондового рынка является IPO (Initial Public Offering) - первичное публичное размещение.

Согласно классическому подходу, под IPO понимают первое публичное предложение акций компании на организованном фондовом рынке, адресованное неограниченному (широкому) кругу инвесторов [1, с. 5].

Часть экономистов под IPO понимают и последующие публичные размещения: Secondary Public Offering или «follow-on» – второе и последующие публичные размещения [2, с. 53]; Direct Public Offering – прямое публичное размещение, минуя биржевой рынок [3, с. 73]; Private Offering – частное предложение акций среди заранее известного узкого круга лиц [4, с. 10].

Специфика российского рынка IPO заключается, прежде всего, в отсутствии законодательного закрепления данного термина. Наиболее близкими

понятиями являются: размещение эмиссионных ценных бумаг, эмиссия ценных бумаг, публичное размещение ценных бумаг [5, ст. 2].

Стоит отметить, что российские эмитенты предпочитают осуществлять IPO на зарубежных биржах, особенно на Лондонской фондовой бирже, однако в последние годы компании РФ всё чаще отдают предпочтение Московской бирже: за последние три года на LSE было осуществлено 2 IPO российскими компаниями и 8 – на Московской бирже [6].

В последнее время происходит увеличение диверсификации отраслевой принадлежности эмитентов, хотя достаточно медленно (за исключением двух-трех отраслей, другие представлены малым числом компаний) [7, с. 55]; увеличивается активность индивидуальных инвесторов и сокращается средний размер IPO [8, с. 86].

Успешность выхода компании на IPO зависит от совпадения интересов трех сторон сделок: компаний-эмитентов, инвесторов и финансовых посредников – андеррайтеров, которые выражаются в назначении адекватной цены акции при размещении и возможности достижения максимальной цены на вторичном рынке, а также в обеспечении высокой ликвидности акций. Для расчета показателя успешности с точки зрения цены акции учитываются затраты эмитента на публичное размещение акций, структура размещаемого пакета акций, количество публичных размещений в отрасли данной компании и соотношение с динамикой количества IPO по экономике в целом, степень недооценки (переоценки) планируемого публичного размещения, текущий инвестиционный рейтинг РФ, отражающий экономическую ситуацию в РФ, экономическая ситуация в РФ и мире [9, с. 165].

Для расчета показателя успешности IPO с точки зрения ликвидности акций на вторичном рынке учитывают планируемый размер размещения в процентах от общего количества акций эмитента, страновую принадлежность и статус бирж размещения, ликвидность рынка по динамике изменения процентных ставок ФРС США, ЕЦБ, Банка Японии [9, с. 168].

Для прогнозирования успешности планируемого IPO по данным показателям Решетниковой Т.В. и Тульским Ю.М. предложена методика, основанная на расчете средневзвешенных величин. Однако следует учитывать рыночный риск своевременности выхода компании на фондовый рынок и субъективные предпочтения инвесторов [9, с. 169].

От того, насколько успешно будут взаимодействовать между собой эмитенты и инвесторы, во многом зависит развитие финансового рынка в стране и экономики в целом.

Сегодня на российском рынке IPO существует значительное число проблем, которые мешают российским компаниям становиться публичными. Среди основных из них стоит отметить:

- конфликт интересов эмитентов и инвесторов (сложность установления цены, устраивающей обе стороны);

- потеря закрытости компании (компания, осуществляя IPO, открывают информацию, которая ранее предназначалась только для интрукорпоративного использования);

- чрезмерная концентрация оборота российского фондового рынка (более 90% всех сделок на организованном рынке акций осуществляется с бумагами 10 крупнейших эмитентов);

- емкость и ликвидность внутреннего рынка (спрос внутри страны является недостаточным, на зарубежных рынках ликвидность более высокая, волатильность ниже) [10, с. 67];

- нежелание собственников терять контроль над компанией;

- высокие финансовые и временные затраты, связанные с размещением и подготовкой к IPO (в среднем сумма расходов достигает 300 тыс. долл. США, подготовка занимает 3 года);

- низкий уровень корпоративного управления и не всегда прозрачная дивидендная политика (данная проблема особые опасения вызывает у иностранных инвесторов);

- отсутствие независимого расчета цен при определении первичной цены размещения (цены не всегда соответствуют реальным ценам. В результате довольно часто после завершения периода поддержки маркет-мейкеров сделки практически не заключаются и цена падает);

- низкий уровень объёма акций в свободном обращении (free float в среднем составляет 12%, часто не превышает 25-30%. В странах с развитым рынком этот показатель достигает 80-90%);

- недостаточная развитость российского законодательства;

- неразвитость института страхования рисков, сопровождающих выход компаний на IPO (общие положения страхования ответственности участников фондового рынка предусмотрены действующим законодательством, но на практике этих положений недостаточно. Должен существовать баланс между защитой интересов эмитента, инвесторов и других участников процедуры IPO) [11, с. 96].

Таким образом, первичное публичное размещение долевых ценных бумаг является источником формирования капитала и финансовых ресурсов компаний. На успешность проведения IPO оказывает влияние совокупность факторов, отражающих взаимоотношения участников данного процесса. Сегодня российский рынок IPO находится на стадии развития, движется по своему, особому курсу, а современные условия бросают многочисленные вызовы, которые необходимо преодолевать.

Список литературы

1 Решетникова, Т.В. К вопросу о сущности публичного размещения акций российских компаний [Текст] / Т.В. Решетникова, Ю.М. Тульский // Управленец. – 2011. – N 11-12. – С.4-7.

2 Вавулин, Д.А. О некоторых особенностях первичного публичного размещения акций в российских условиях [Текст] // Финансы и кредит. – 2012. – N 30 (510). – С.52-64.

3 Васичкина, Е.П. Некоторые особенности первичного публичного размещения акций (IPO) компаний на российском рынке ценных бумаг [Текст] // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – N 13-1. – С.71-75.

4 Балакирев, Н.Н. Процедура проведения IPO в России: учеб. пособие [Текст] / Н.Н. Балакирев, Л.П. Давиденко // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал. – 2013. – 65с.

5 Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (действующая редакция от 03.07.2016) : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный.

6 Информационно аналитический портал PREQVECA : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://preqvesa.ru>, свободный.

7 Беломягцева, О.С. К вопросу о развитии IPO российских компаний [Текст] / О.С. Беломягцева, Д.Г. Антонян // Проблемы учета и финансов. – 2014. – N 1 (13). – С.52-56.

8 Варламова, Т.П. IPO российских компаний: проблемы и перспективы [Текст] / Т.П. Варламова, Ю.С. Лямкина // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2014. – N 2 (36). – С.74-89.

9 Решетникова, Т.В. Критерии степени успешного публичного размещения акций российскими компаниями [Текст] / Т.В. Решетникова, Ю.М. Тульский // Известия УрГЭУ. – 2011. – N 5 (37). – С.164-169.

10 Рубцов, Б.Б. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития [Текст] / Б.В. Рубцов, А.В. Напольнов // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – N 5. – С.60-69.

11 Кулешов, Н.Ю. Страхование рисков IPO [Текст] // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – N 2. – С.94-100.

УДК 658.14

**ЦЫГАНКОВ РОМАН ЕВГЕНЬЕВИЧ,
КОВШОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА**

Казахстан, Петропавловск, СКГУ им. М. Козыбаева
roma-95-1@mail.ru; tanya_timoshina@mail.ru

К ВОПРОСУ О КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОМ АНАЛИЗЕ КРЕДИТОВ БАНКА

Проведён корреляционный анализ таких финансовых показателей банка как кредиты, процентные доходы, комиссионные доходы, резерв под обесценение кредитов, активы, чистая прибыль – выявлена зависимость. Построены линейные регрессионные функции методом наименьших квадратов, отражающие зависимость активов, процентных и комиссионных доходов от кредитов банка. Доказана на цифрах базовая функция коммерческого банка: кредитование.

Обратимся к годовой аудированной консолидированной финансовой отчетности ДБ АО «Сбербанк». Для анализа произведём выборку за период с 2007 по 2015 гг., следующих финансовых показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа по ДБ АО «Сбербанк» за 2007-2015 гг., млн. тенге.

Год	Кредиты	Процентные доходы	Комис-ные доходы	Резерв под обесценивание кредитов	Активы	Чистая прибыль
2007 г.	20052	4560	1855	1133	57500	1251
2008 г.	78404	8458	2247	1605	97658	2320
2009 г.	97597	13985	3150	2885	219612	2158
2010 г.	178550	20562	4620	4706	283222	2604
2011 г.	361588	32747	7016	5709	491311	11003
2012 г.	530727	54771	9084	-2314	727704	24021
2013 г.	755809	78490	13310	10378	1033454	21623
2014 г.	1003855	113187	18821	18379	1280918	27017
2015 г.	1111144	122228	20824	51742	1594219	2667

Вычислим коэффициент корреляции с помощью средств Анализа данных в пакете Excel, в частности используя инструмент Корреляция. Результатом является матрица шести попарных корреляций (таблица 2). Возможные значения для коэффициента корреляции лежат в диапазоне от – 1 (минимальная отрицательная корреляция, все точки расположены на прямой с отрицательным углом наклона), 0 соответствует отсутствию линейной зависимости, до + 1 (максимальная положительная корреляция, все точки лежат на прямой с положительным углом наклона). Коэффициент корреляции характеризует только линейную зависимость; в случае со строго нелинейной зависимости (например, зависимость вида парабола) коэффициент корреляции может быть близким к нулю.

Таблица 2. – Корреляционная матрица.

	Кредиты	Процентные доходы	Комис-ные доходы	Резерв под обесценивание кредитов	Активы	Чистая прибыль
Кредиты	1					
Процентные доходы	0,9969	1				
Комис-ные доходы	0,9961	0,9983	1			
Резерв под обес-ние кредитов	0,7735	0,7892	0,8102	1		
Активы	0,9959	0,9936	0,9942	0,8099	1	
ЧП	0,5758	0,5520	0,5241	-0,0708	0,5204	1

На диагонали расположены: 1, показывающие, что каждая из рассматриваемых переменных положительно коррелирована сама с собой.

Для качественной оценки тесноты корреляционной связи между X и Y можно воспользоваться таблицей Чеддока (таблица 3).

Таблица 3 – Количественная оценка Чеддока

Диапазон изменения по модулю	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Характер тесноты связи	слабая	умеренная	заметная	высокая	весьма высокая

Обратная нелинейная зависимость наблюдается между показателями резерв под обесценение и чистая прибыль. Весьма высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) Процентные доходы – комиссионные доходы: 0,9983; 2) Кредиты – процентные доходы: 0,9969; 3) Кредиты – комиссионные доходы: 0,9961; 4) Кредиты – активы: 0,9959; 5) Комиссионные доходы – активы: 0,9942; 6) Процентные доходы – активы: 0,9936. Высокая положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) Комиссионные доходы – резерв под обесценение кредитов: 0,8102; 2) Резерв под обесценение кредитов – активы: 0,8099; 3) Процентные доходы – резерв под обесценение кредитов: 0,7892; 4) Кредиты – резерв под обесценение кредитов: 0,7735. Заметная положительная корреляция наблюдается между показателями (по степени убывания): 1) Кредиты – чистая прибыль: 0,5758; 2) Процентные доходы – чистая прибыль: 0,5520; 3) Комиссионные доходы – чистая прибыль: 0,5241; 4) Активы – чистая прибыль: 0,5204. Взаимная коррелированность показателей позволяет использовать их в модели линейной либо множественной регрессии.

Проанализируем данные об активах и кредитах банка. Среднее соотношение двух переменных – есть линейное уравнение, простой линейной регрессии. Применим команду Добавить линию тренда в пакете Excel. Используя кнопку Мастер диаграмм, построим точечную диаграмму, где ось Y – активы банка, а ось X – кредиты банка (млн. тенге) (рисунок 1).

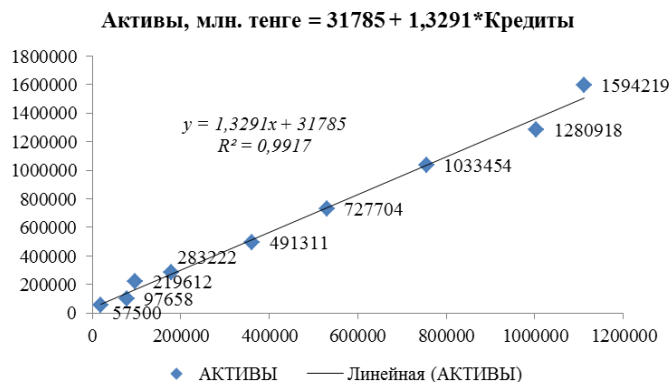


Рисунок 1 – Линейная функция активов банка от кредитов (тренд).

Точки на рисунке 1 расположены примерно на одной прямой, поэтому можно построить линейный тренд. Ответ на вопрос «Каково среднее соотношение» можно получить, изучая уравнение аппроксимации $y = 1,3291x + 31785$, которое перепишем в виде

$$\text{АКТИВЫ, млн. тенге} = 31785 + 1,3291 * \text{Кредиты}.$$

Смещение по оси Y или постоянный член уравнения равно 31785 и измеряется в тех же единицах, что и переменная Y. Проще говоря, постоянный член показывает, что активы банка без кредитов равны 31785 млн. тенге. Наклон или коэффициент регрессии 1,3291 показывает среднее изменение переменной Y при единичном изменении переменной X. В нашем случае единица изменения равна 1 млн. тенге. При изменении кредитов банка на 1 млн. тенге совокупные активы банка вырастут на 1,3291 млн. тенге.

Одним из самых распространённых способов ответить на вопрос «На сколько хорошо приближение?» является исследование значения R^2 , которое измеряет долю изменения зависимой переменной Y и выражается через переменную X и линию регрессии. Здесь значение R^2 равно 0,9917 и показывает, что примерно 99,17% колебаний совокупных активов банка описывается линейной моделью от кредитов.

Обратимся к зависимости процентных доходов банка от кредитов (рисунок 2) и комиссионных доходов банка от кредитов, используя те же инструменты, что и применялись выше. Из рисунка 2 видно, что при изменении кредитов банка на 1 млн. тенге процентные доходы банка вырастут на 0,1087 млн. тенге. Процентные доходы банка без кредитов равны 65,928 млн. тенге. Примерно 99,37% колебаний процентных доходов банка описывается линейной моделью от кредитов.

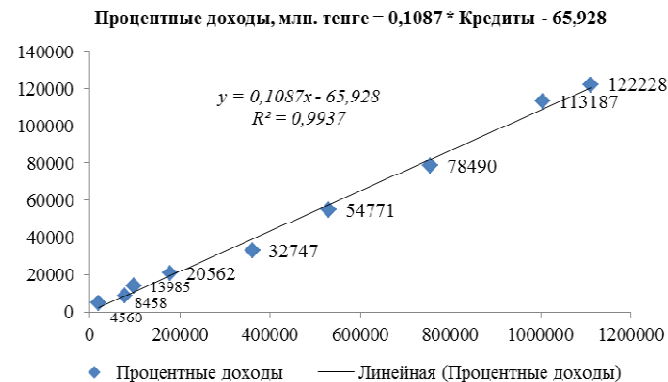


Рисунок 2 – Линейная функция процентных доходов банка от кредитов (тренд).

Построение линейной функции комиссионных доходов от кредитов (тренда) позволило записать уравнение: Комиссионные доходы, млн. тенге = 1085,5 + 0,0172 * Кредиты, $R^2 = 0,9923$. Которое показывает, что при изменении кредитов банка на 1 млн. тенге комиссионные доходы банка вырастут на 0,0172 млн. тенге. Комиссионные доходы банка без кредитов равны 1085,5 млн. тенге. Примерно 99% колебаний комиссионных доходов банка описывается линейной моделью от кредитов.

Таким образом, доказана на цифрах важность кредитной функции современного коммерческого банка.

Список литературы

1. Ковшова Т. П., К вопросу о применении модели множественной регрессии с трендом и сезонной компонентой, Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования: научно-практический журнал №2 (12) 2016 ISSN В 2311-410X, С.102-112.
2. Ковшова Т. П., К вопросу о регрессии индикаторов на примере коммерческого банка, Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции (17-18 марта 2016 года), в 2-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016. - 198 с., С.149-152.
3. Кластерный анализ кредитно-инвестиционной политики казахстанских банков/ Ковшова Т.П., Кадочникова В.П., Кендюх Е.И.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 130-137.
4. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Бурак В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.
5. Анализ качества управления кредитным портфелем дочернего банка/ Рахимжанов Р.Б., Ковшова Т.П.// В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях, Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2014. С. 258-263.
6. К вопросу о работе АО «ЖИЛСТРОЙСЕРБАНК КАЗАХСТАНА»/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием

регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-243.

11. К вопросу о жилищном строительстве в республике Казахстан/ Тимошина Т.П., Рахимжанова Н.Б.// В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, Ответственный редактор Горохов А.А.. 2013. С. 235-238.

УДК 338.23

ШАПИАШВИЛИ ГЮНЕШ РОСТОМОВНА ВОРОТИЛОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

Россия, Волгоградский государственный технический университет
gyunesh.gyunesh@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ежегодно министерство экономического развития РФ выпускает приказы о поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, включая обширные меры финансовой помощи. В данной статье рассмотрены основные направления государственной поддержки малого бизнеса в России.

Создание собственного бизнеса, является ответственным и сложным решением. В современных условиях существует ряд проблем, с которыми сталкивается предприниматель:

1. Недостаточная осведомленность о существующих государственных программах поддержки.
2. Отсутствие достаточных знаний и квалификации для ведения бизнеса.
3. Трудности в подборе персонала.
4. Отказ в предоставлении кредитов малому бизнесу со стороны банков, или установление высокой процентной ставки.
5. Высокая плата за аренду помещений.

Как же справиться с данными проблемами начинающему предпринимателю, одним из решений является обращение к государству. Существует множество программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Все программы помощи предпринимателям делятся на:

- федеральные общероссийские;
- ведомственные (от Минобрнауки, Минсельхоза, Внешэкономбанка, Минтруда);
- региональные (с учетом направления развития региона).

Стабильные субсидии малому бизнесу являются необходимым фактором для его успешного развития. Стабильная финансовая поддержка малого бизнеса всегда является показателем грамотного формирования экономики в стране. Никто не станет спорить с утверждением о том, что любая вновь

созданная компания нуждается в укреплении своих позиций на рынке, для чего ей требуется прочная материальная база. [3]

Целью предоставления субсидий государством, заключается в развитие предпринимательской деятельности на территории страны.

Малый бизнес критически важен для развития конкуренции. В наших условиях высокой монополизации значительного числа региональных и продуктовых рынков динамичные малые компании, — чуть ли не единственный фактор конкуренции. Малый бизнес обеспечивает экономике необходимую гибкость, поскольку гораздо быстрее реагирует на появление новых рыночных ниш, новых потребностей. Малые компании — эта та среда, откуда в перспективе «вырастают» и средние компании, и крупные глобальные корпорации. Малый бизнес во всех странах является своего рода «полигоном» для инноваций. И это качество малого бизнеса, без преувеличения, является критически важным для успеха инновационного «перехода». [2]

Именно поэтому развитию малого бизнеса уделяется беспрецедентное внимание политического руководства страны.

В систему господдержки входит ряд учреждений: банки, инвестиционные фонды, венчурные фонды, бизнес-школы, общественные организации, государственные учреждения. Данные учреждения связывают государство и предпринимателей.

Для получения материальной помощи предпринимателю нужно зарегистрироваться как ИП или в качестве учредителя ООО, но главное условие для получения субсидии - бизнес должен существовать не более двух лет, предприниматель будет считаться начинающим и попадет под программу.

Региональные Центры Занятости предлагают начинающим субъектам малого бизнеса бесплатно пройти обучение по курсу «Основы предпринимательского дела». Подобрать необходимый компании персонал соответствующей квалификации можно в том самом Центре Занятости, который передаст сведения в налоговую полицию и субъект предпринимательской деятельности получит льготу по уплате налогов за снятие с учета безработных. [4]

В случае, если аренда помещения на первых порах оказывается непосильной ношей, госпрограмма готова оказать поддержку в виде «бизнес-инкубатора» — специального инструмента поддержки экономического развития в период наибольшей подверженности риску (начало работы фирмы, кризис, инфляция).

Для удешевления аренды и упрощения приобретения дорогостоящей техники государственная программа предлагает льготный лизинг — аренду с последующим выкупом на особых условиях для малого бизнеса. В соответствии с госпрограммой, субъекты малого бизнеса могут обращаться за помощью к государству и аутсорсинговые компании бесплатно предоставляют им специалистов для консультаций.

Для тех бизнесменов, кто производит собственную продукцию, очень важно быть конкурентноспособными и иметь возможность не только выпустить, но и донести свои товары до потребителя. Для этого муниципальными властями проводятся ярмарки и выставки по соответствующим направлениям с бесплатным в них участием для малого бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют множество программ по поддержке малого бизнеса и получить субсидии для развития своего дела не так уж сложно, главное представить жизненный бизнес-план, и оправдать расходы государства. Какой бы способ финансирования вы бы не выбрали, вы должны помнить одно: если ваша идея бизнеса хорошая и интересная, вы точно сможете заработать много денег и достичь успеха.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
2. «Дежур». Интернет-журнал для молодых предпринимателей. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dezhur.com/> дата обращения (23.10.2016)
3. Все для ИП. Сайт для начинающих предпринимателей. Новости, статьи, документы для ИП. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vsedljaip.ru/> дата обращения (22.10.2016).
4. Информационный портал «Моя фирма». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://moyafirma.com/> дата обращения (21.10.2016).

УДК 004.021

ШВЕЦОВ ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Россия, Брянский государственный технический университет
yshvetsov1491@yandex.ru

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В УСЛОВИЯХ КРАТКОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Рассмотрены основные виды программного обеспечения для поддержки инвестиционной деятельности, проведён анализ эффективности использования данных решений в области прямых инвестиций. Выделены основные проблемные моменты в рассмотренной предметной области и предложены пути улучшения работы информационных систем для обработки технико-экономической информации.

Инвестиционная компания, если оценивать её функционирование в целом, это организация, осуществляющая коллективные инвестиции. Главными функциями подобных организаций являются диверсификация инвестиций и управление инвестиционным портфелем, в который входят ценные бумаги разных эмитентов (владельцев) и другие виды фондовых инст-

рументов. Диверсификация — вид инвестиционной стратегии, связанной с расширением или изменением формы деятельности, осуществляемой на рынках ценных бумаг [1].

Краткосрочные инвестиции, при всех вышеперечисленных особенностях, имеют целый ряд собственных, обуславливающих необходимость уникального подхода к осуществлению экономической деятельности. Этот вид вложений в основном осуществляется трейдинговыми фирмами, чья основная задача сводится к всесторонней информационной поддержке клиентской части населения, а также предоставление ему необходимых финансовых инструментов для осуществления финансовых операций. Основное отличие подобного рода инвестиций заключается в необходимости оперативного реагирования на происходящее на фондовых рынках, предоставление клиентам информации, необходимой для осуществления краткосрочных финансовых операций, а также обеспечение максимальной точности прогнозов в отношении доходности тех или иных видов ценных бумаг.

Как и в любой другой отрасли человеческой деятельности, повышение объемов обрабатываемой информации неизбежно ведёт к внедрению в работу информационных технологий. Их назначение разнообразно, но в этой статье будет акцентировано внимание именно на специализированном программном обеспечении, которое было разработано именно для целей организаций, работающих, в этой сфере. Не стоит, однако, забывать, что существует ряд решений, таких как почтовые службы, облачные сервисы и другие, которые активно используются, но не порождены информатизацией инвестиционной деятельности.

Первый вид специализированного программного обеспечения — программы, используемые для детального анализа инвестиционных проектов и составления бизнес-планов. Наиболее известными решениями подобного толка являются Comfar и Project Expert. Comfar — классика инвестиционного анализа. Когда-то такие российские компании, как Про-Инвест Консалтинг и Альт, с гордостью объявляли о том, что их системы построены по методике UNIDO (центра международного промышленного сотрудничества). Сейчас COMFAR значительно отстал от своих последователей и воспринимается скорее, как история. Главная причина этого — отсутствие какой-либо привязки к российскому законодательству. Программа применима для анализа инвестиций в новые проекты и расширения или модернизации действующих предприятий, например, в случае повторной приватизации проектов. Для создания совместных предприятий, могут быть рассмотрены финансовые перспективы каждого партнера или класса акционеров. Анализ может быть проведен при использовании различных допущений по инфляции, ревальвации валюты и роста цен. Более современным решением является информационная технология Project Expert, предоставляющая подобный функционал уже в рамках российского законодательства. Несмотря на то, что эти программы предоставляют возможность де-

тального анализа всех рисков и подводных камней, в условиях осуществления краткосрочных инвестиций их полезность весьма сомнительна и применение возможно только в качестве дополнительной поддержки принятия решений.

Второй вид информационных систем – программы, затрагивающие финансовую сторону инвестиций. Одним из известнейших из них является программный продукт «Альт-Инвест». Как отмечают многие исследователи, предназначены для профессиональных экономистов-аналитиков, понимающих суть экономических явлений. Программы не работают «на автопилоте», не выполняют механических функций: невозможно нажать на кнопки и получить на выходе готовый проект. Они требуют опыта аналитика. Единственный этап бизнес-планирования, который автоматизируется в программных решениях «Альт-Инвест», — это составление корректной финансовой модели проекта. Программы, входящие в комплекс, позволяют проводить оценку инвестиционных проектов различных отраслей, масштабов и направленности, реализуемых на действующем предприятии, либо оценить один инвестиционный проект с нуля без учета возможностей действующего предприятия. Кроме того, ПО позволяет при необходимости реализовать экспресс-оценку коммерческой состоятельности инвестиционного проекта на основе укрупненной информации, используя минимум исходных данных [2].

Как можно понять из описания, при оперативном планировании программные решения, подобные Альт-Инвест не слишком эффективны и используются для решения узкого круга проблем.

По-настоящему серьезной и общепризнанной находкой на этом поприще является третья группа инвестиционных информационных технологий. Трейдинговые программы, вроде Metatrader, HotstockedPrecision, OptionsHouse и других, позволяют получить доступ к свежим данным фондовых сводок, а также предоставляют ряд инструментов для упрощения работы в них даже непрофессионалов [3]. Главным преимуществом перед двумя предыдущими группами, кроме возможности оперативного реагирования на изменения, является клиентоориентированность этих приложений, что позволяет продемонстрировать клиентам весь процесс принятия решений, практически от начала и до конца. Подавляющее большинство фирм, занимающиеся краткосрочными инвестициями пользуются именно такими решениями и доля остального специализированного программного обеспечения для поддержки принятия решений куда меньше.

Есть у подобных систем и свои недостатки. Так финансовые и фондовые рынки куда менее детально рассматриваются этими системами, по сравнению с системами финансового контроля или программами управления финансовыми проектами. И если в рамках трендов одного вида акций/одной ценовой пары валют проблема остро не стоит, то с шириной охвата информационного потока дела обстоят хуже. Если учесть, что при этом системы требуют очень серьезного внимания со стороны пользователя (для

этого выпускаются, например, мобильные версии приложений), неудобность выбора трендов для детального анализа выглядит ещё более неприятной с точки зрения инвестора.

Частично решение этой проблемы найдено в информационных технологиях трейдинговых роботов, вроде "Авто-Тренд". Основная идея состоит в том, что пользователь настраивает робота определённым образом, и он может либо сам «вести игру» на фондовом рынке, либо посылать определённые сигналы инвестору. Несмотря на высокий процент заявок, основанных на алгоритмической торговле (около 50% на рынке ММВБ, по состоянию на 2011-2015 годы), не все они приводят к совершению непосредственной сделки по купле-продаже, а также часто блокируются системой, во избежание сбоев торгов. Кроме того, на некоторые, особенно агрессивные методы подобной торговли наложен запрет после того, как в США алгоритмическую торговлю обвинили в обрушении фондовых рынков [4].

Для выводов можно свести все наблюдения об инвестиционных программах в следующую таблицу. В таблице 1 рассмотрены программы, действующие в соответствии с российским законодательством.

Для работы в рамках краткосрочных инвестиций, трейдинговые и алгоритмические торговые системы подходят как нельзя лучше. Тем не менее, они также обладают рядом недостатков, которые нужно преодолеть.

Таблица 1. Сравнение инвестиционных программных средств

	Project Expert	Альт-инвест	Metatrader	Авто-Тренд
Проработка проекта	+	+	-	-
Оперативность работы	-	-	+	+
Низкая трудоёмкость использования	-	-	-	+
Ширина охвата данных	+	+	-	-
Глубокий анализ информации	+	+	+	-
Отказоустойчивость	+	+	+	-

Несмотря на то, что трейдинговые системы позволяют получать данные с фондовых рынков в реальном времени, их гибкость в обработке данных недостаточна. Очевидна необходимость широкого анализа целого ряда эмитентов, с выявлением самых эффективных направлений инвестирования. Для того, чтобы внедрить новые методы поддержки принятия решений, необходим и информационно-технический базис. Самым эффективным способом является использование параллельных вычислений, позво-

ляющих эффективно работать с огромными массивами данных фондовых рынков.

Список литературы

1. Чиненов М.В. Инвестиции [Текст] / М.В. Чиненов, В.И. Зозуля, Н.А. Хрусталева. М.: КНОРУС, 2007. — 248 с.
2. Фузеева М.В. Автоматизация процессов бизнес-планирования [Текст] / М.В. Фузеева // PC Week. — 2008. — №8(614). — С. 75-85.
3. Швецов Я.А. Анализ эффективности использования методов параллельных вычислений при математической обработке экономической информации фондовых рынков. Роль интеграции науки, инновации и технологии в экономическом развитии стран [Текст]: материалы Международной научно-практической конференции. / Я.А. Швецов, В.И. Аверченков. ТТУ, Душанбе, 2016, 689 с.
4. Tom Lauricella. How a Trading Algorithm Went Awry [Текст] / The Wall Street Journal, 2 October 2010.

УДК 33

ШКАТОВА КРИСТИНА ВЛАДИМИРОВНА

Научный руководитель: **ПОЛЮШКО Ю.Н.**, к.э.н., доцент
Ленинградский филиал, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ, г. Ленинград
e-mail: chaliceva_2013@mail.ru

ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

«Богатыми становятся в свободное от работы время. И если не хотите всю жизнь оставаться высокооплачиваемым рабом, то вам придётся много инвестировать...»

Богатый Папа в одной из книг Р. Кийосаки [3].

Предположим, что у нас имеются некоторые сбережения. Но отложенные деньги или сэкономленные могут и дальше, например, в тумбочке лежать, не принося пассивного дохода. А ведь это неправильно! Деньги должны работать, то есть приносить доход — одно из главных правил любого бизнесмена.

Пассивный доход, резидуальный доход — доход, не зависящий от каждодневной деятельности. Является составной и органической частью такого понятия как финансовая независимость [2].

Исходя из этого определения напрашивается вопрос: как получить пассивный доход и что для этого нужно?!

Инвестиции у большинства людей вызывают и положительные и отрицательные ассоциации. Это обусловлено скорее всего экономической неграмотностью населения. Но все практически знают, что инвестировать или вложить — это получение дохода в виде процентов или в другом каком-то варианте.

Есть несколько способов инвестирования денег и получения пассивного дохода:

- вложение денег в банк;

- вложение денег в бизнес;
- вложение денег в недвижимость;
- вложение денег в ценные бумаги или драгоценные металлы, камни;
- вложение денег в различные проекты;
- вложение в себя и т. п.

Выбор всегда остается за вами!

И всегда потенциальные инвесторы стоят перед дилеммой — Куда выгоднее вложить? А стоит ли вкладывать? Рисковать или нет?

Давайте разберемся по порядку.

Вы когда-нибудь задавали вопрос — А ради чего вы копите и приумножаете свой капитал? Что мы хотим получить в конечном итоге? Чего достичь? Что нас ждет в будущем? А стоит ли вообще вкладывать и накапливать денежные средства? Именно экономический кризис и заставил многих сегодня задуматься над этими вопросами.

Мы знаем, что все экономические, финансовые и инвестиционные инструменты созданы для того, чтобы человечество могло улучшить качество своей жизни и качество жизни будущего поколения.

Деньги для этого и существуют! А самые главные и надежные инвестиционные вложения, на наш взгляд, — это в себя. Они приносят самую максимальную отдачу и не подвержены инфляции.

Если вы, например, вложите деньги в свое дальнейшее образование или в образование своих детей, то вы не только окупите свои затраты. Но и вернете их в старости, да еще и с процентами. Давайте рассмотрим на примере вложения денег в себя.

Вы вкладываете в свое образование, обучаетесь, создаете свой умственный потенциал и имидж. С новой специальностью вы можете увеличить свое материальное состояние — появиться уверенность в будущем. Вложения в себя, в свое будущее принесет не только финансовое благополучие, но и радость, гармонию, а также самоутверждение в жизни.

Как известно, время — деньги. Мы вкладываем свое свободное время — работаем и получаем доход в виде денег. Здесь очевидна обратная пропорция то же верно, ведь на заработанные деньги мы потом стараемся вернуть, купить себе свободное время. Например, тратим на походы в развлекательные центры, покупаем личный автомобиль, что бы везде успевать, пользуемся пластиковыми карточками, которые экономят время и усилия. Получается инвестиции — это вся жизнь! Вкладывать можно по-разному, но в сущности мы все вкладываем в себя.

У каждого человека свои принципы и приоритеты в жизни. Наверняка, нынешний кризис заставил многих задуматься о смысле жизни, о том ради чего мы с таким трудом зарабатываем, иногда даже в ущерб своим близким. И успешное будущее, не только свое, но и своих близких, а в частности своих детей, будет зависеть от того, какие инвестиционные вложения и куда мы сделаем!

Закон Мерфи звучит следующим образом: Что бы будущее ребенка было успешным, он должен родиться в семье успешных родителей! Почему?!

Каждый родитель вправе дать своему чаду успешное будущее – это главная составляющая каждого родителя. Но не каждый родитель это может сделать. Этому есть ряд причин: или родители сами не желают помогать, или нет финансового достатка, или родители просто не задумываются о будущем – ведь оно еще так далеко.....

Заботу о будущем детей необходимо проявлять с самого детства. Самое надежное вложение инвестиций – это наши дети! Деньги не должны лежать в чулке или под матрасом, где их может «съесть» инфляция – они должны постоянно работать и приносить прибыль любого рода.

Грамотное инвестирование «свободных» денежных средств позволяет защитить, а в некоторых моментах и приумножить свои сбережения. В случае, если доходность инвестиций превзойдет уровень инфляции у нас образуется «пассивный доход». Таким образом, деньги начинают делать деньги. Заметные результаты появятся, конечно, не сразу, а через несколько лет, но главное ежемесячно направлять в инвестиции часть своих сбережений, то есть часть зарплаты и тогда результат гарантирован!

Только нужно помнить, что экономия – это не жадность, а дополнительная статья Вашего финансового благополучия.

Вложение в свое развитие, в свое образование, а точнее в свое ежедневное **изучение и применение** чего-то нового – это наиболее продуктивное использование денежных средств. Инвестируя в свой мозг, давая ему регулярную зарядку – люди обречены, быть успешными и финансово свободными.

Сколько раз я должен напоминать тебе, что работа не сделает тебя богатым? Сколько раз я должен напоминать тебе, что богатыми становятся в свободное от работы время?»
(Богатый Пана)

Список литературы

1. <http://pasprofit.ru/kak-vygodno-vlozhit-dengi-varianty-i-sposoby-vlozheniya-deneg.html>
2. <http://phpbomj.ru/chto-takoe-passivnyj-rezidualnyj-doxod/>
3. <http://www.thesecretsofsuccess.ru/passive>

УДК 338.984

**ШЛЕЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ,
БАСОВА ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА**

Россия, Курск, Юго-Западный государственный университет

ВОЛКОВА СВЕТАНА НИКОЛАЕВНА,

Россия, Курск, КСХА

Shleenko77@mail.ru

ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ

В работе предлагается динамическая модель для прогнозирования инновационной деятельности девелоперских компаний. Это новый вариант математической обработки данных, которая может быть основой для составления бизнес-моделей девелоперских компаний и строительных организаций.

Для создания нового бизнеса, развития или модернизации девелоперских компаний необходимы инвестиции. Однако для привлечения инвестиций необходима разработка бизнес-планов. Бизнес-план должен показывать инвестору полную картину нового девелоперского проекта: необходимость продукта на рынке, организационную структуру предприятия, снабжение ресурсами и мероприятия по сбыту [1].

Но бизнес план может моделировать бизнес только со стороны финансов. Другие вопросы – положение на рынке, организационная структура, технология производства – в бизнес-плане описываются словами. Поэтому в настоящее время наблюдается изменение в подходе к составлению бизнес-планов. Западные менеджеры все чаще и чаще используют бизнес-моделирование. Учесть надо и то, что бизнес-планирование это изобретение тридцатилетней давности. Идет время, изменяется скорость принятия решений, соответственно изменяются и потребности в формах и методах планирования [2].

Некоторые компании стали осуществлять бизнес-моделирование по полной схеме «вручную», и это дает хорошие результаты. Однако бумажный вариант бизнес-моделирование требует больших трудозатрат, ведь внесение любых изменений, скажем, в организационную структуру или в ассортимент продукции становится громоздкой бюрократической процедурой. Поэтому изменения вносятся редко, а это лишает смысла всю затею, особенно для динамично развивающихся компаний. И все же этот путь следует признать стратегически верным: рынок информационных систем не заставит себя долго ждать, зато у новейших программных продуктов появится шанс «упасть» на хорошо подготовленную управленческую почву [3].

Модель, которую мы предлагаем – это новый вариант математической обработки данных, которая может быть основой для составления бизнес-моделей девелоперских компаний, а также новых программных продуктов. Модель уже была использована для анализа и моделирования финансового положения ряда организаций. Результаты, которые были смоделированы, сбылись. Поэтому параметры этой модели можно использовать для бизнеса-моделирования развития девелоперских компаний [4].

Для пояснения модели объясним исходные параметры. ИЭП – информационно-энергетический поток, СЭС – социально-экономическая система. ИЭП состоит из входящего в систему потока и выходящего потока. В качестве СЭС можно рассматривать все предприятия, учреждения и организации, в рамках государства – отдельные регионы, а на межгосударственном уровне – все государства и объединения государств.

Выходному ИЭП СЭС /В/ соответствует частное решение уравнения при заданных начальных условиях: $t=0$, $B=B_0=0,62$ (гармоническое значение), $B'=k_1$ (направление изменения потока), имеющего вид [5]:

$$B = \begin{cases} B_0 \cos \omega t + \left(\frac{k_1}{\omega} + \frac{a}{2\omega^2} \right) \sin \omega t - \frac{at}{2\omega} \cos \omega t, \omega = \nu \\ B_0 \cos \omega t + \left(\frac{k_1}{\omega} + \frac{a\nu}{\omega(\omega^2 - \nu^2)} \right) \sin \omega t + \frac{a}{(\omega^2 - \nu^2)} \sin \omega t, \omega \neq \nu \end{cases} \quad (1)$$

Полученные результаты объясняют череду инновационных преобразований СЭС, выражая внутреннее единство экономического пространства как целостной системы. По закону эволюции мир постоянно обновляется. Не исключением является и экономическая система. Первичная взаимосвязь характерна для хаоса. Когда количественное накопление информации в живой природе достигает предела, то начинается качественно новый инновационный процесс [6].

Рассмотрим различные типы роста продуктивности системы при положительном воздействии человека на экономическую систему. Используя независимость вида дифференциала от выбора независимой переменной на основании формулы (1), получим формулу продуктивности системы [7].

В случае, когда частота свободных колебаний ИЭП в СЭС (ω) совпадает с частотой внешнего ИЭП (ν), продуктивность системы (Pr) определяется по формуле:

$$Pr(t) = Pr_0 \exp \left\{ -a \int \frac{t \cos \omega t dt}{a \cos \omega t dt (t + \omega \cdot tg \omega t)^2 - a \omega^2 \cdot tg \omega t \sin \omega t + 2\omega B_0 \cos \omega t + (2k_1 + \frac{a}{\omega}) \sin \omega t} \right\}$$

В случае, когда частота ИЭП системы и внешних возбуждений ИЭП не совпадают $\omega \neq \nu$, то продуктивность системы представляет собой формулу:

$$Pr(t) = Pr_0 \cdot \exp \left\{ \frac{a}{\omega^2 - \nu^2} \int \frac{\sin \nu t dt}{B_0 \cos \omega t + \left(\frac{k_1}{\omega} + \frac{a\nu}{\omega(\omega^2 - \nu^2)} \right) \sin \omega t + t \left(a - \frac{a}{\omega^2 - \nu^2} \right) \sin \nu t} \right\}$$

где $Pr(t)$ – дифференцируемая функция продуктивности; Pr_0 – продуктивность системы в начальный момент времени при $t=0$, $a=A_0/M$,

$$\omega = \sqrt{\frac{K}{M}};$$

A_0 , K , M – входящий, выходящий и находящийся в системе ИЭП в единицу временного потока, соответственно; ν – частота внешнего ИЭП; ω – частота свободных колебаний ИЭП в СЭС.

При работе девелоперских компаний под продуктивностью понимают выручку и прибыль. На государственном уровне продуктивностью является валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), уровень жизни населения. Предлагаемая нами модель в целом позволяет оценить и спрогнозировать изучаемую ситуацию стадий развития инновационных процессов по устойчивости и направлению с учетом выходящего и максимального информационно-энергетических потоков (ИЭП) за интересующий период времени.

Список литературы

1. Волкова С.Н. Прогнозирование регионального развития / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, М.И. Пашкова, А.В. Шлеенко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – №6. – С. 9-11.
2. Волкова С.Н. Уровни трансформации системы и точек бифуркации в объектах исследования / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, А.В. Шлеенко, Т.В. Белова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – №7. – С. 77-80
3. Волкова С.Н. Моделирование инновационной деятельности предприятий. [Текст] / С.Н. Волкова, А.В. Шлеенко. – Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2010. – 127 с.
4. Волкова С.Н. Проблема моделирования и прогнозирования процессов развития социально-экологической системы / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, М.И. Пашкова, А.В. Шлеенко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – №6. – С. 76-70.
5. Волкова С.Н. Анализ динамики развития экосистемы города и условий формирования безопасной и комфортной городской среды / С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак, Н.В. Бакаева, А.В. Шлеенко, М.И. Пашкова // Экология урбанизированных территорий. – 2016. – №1. – С. 35-42
6. Шлеенко А.В. Оптимизация производственной деятельности предприятий с учетом изменения экологической ситуации / А.В. Шлеенко, С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – №5(44). – С. 170-175.
7. Шлеенко А.В. Методы прогнозирования последствий антропогенного воздействия на окружающую среду / А.В. Шлеенко, С.Н. Волкова, Е.Е. Сивак // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Техника и технология. – 2012. – №2. – Часть 2. – С. 183-186.

8. Региональный подход к управлению земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения/ Юрьева О.В., Шлеенко А.В.// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 3. С. 28-31.

9. Пути решения экономико-экологических проблем, возникающих при хозяйственной деятельности предприятия/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 6 (45). С. 109-111.

10. Моделирование инновационной деятельности предприятий/ Волкова С.Н., Шлеенко А.В.// С. Н. Волкова, А. В. Шлеенко. Курск, 2010.

11. Оптимизация производственной деятельности предприятий с учетом изменения экологической ситуации/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 5-2 (44). С. 170-175.

12. Методы прогнозирования последствий антропогенного воздействия на окружающую среду/ Шлеенко А.В., Волкова С.Н., Сивак Е.Е.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Техника и технологии. 2012. № 2-2. С. 183-186.

13. Исследование кинетики ультрафильтрации диффузионного сока с применением пульсаций резонансной частоты/ Кудрявцев В.А., Спичак В.В., Шлеенко А.В., Краснопивцев К.В., Кувардина Е.М.// Сахар. 2008. № 6. С. 35-37.

УДК 330.101

**ШУБИНА АННА ВАЛЕРЬЕВНА
ОЦЕБРИК КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ**

Россия, г.Курск, Юго-Западный государственный университет
shubina.anechka@mail.ru

**ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ФОРМИРОВАНИЕ
БЮДЖЕТА СТРАНЫ**

В статье исследуется влияние государственного долга на формирование бюджета. Автором проведен сравнительный анализ государственного долга разных стран мира и выявлены основные направления его регулирования.

Государственный долг оказывает огромное влияние на бюджет страны, играет важную роль в финансировании дефицита бюджета, является регулятором денежного обращения, а также оказывает влияние на развитие международного сотрудничества.

Финансовые отношения по формированию и обслуживанию государственного долга оказывает влияние на состояние государственных финансов, денежного обращения, инвестиционного климата, структуру потребления, развитие международного сотрудничества и многие другие элементы социально-экономической жизни общества[1].

Большинство высокоразвитых стран современного мира имеют наибольший внешний долг. Это связано с тем, что многие из них считают развитие экономики и преодоление последствий кризиса наиболее важными задачами (Таблица 1).

Чрезмерное увлечение государства заемными операциями способствует значительному отвлечению бюджетных средств от нужд хозяйственного и социального развития. Высокий уровень заимствований ведет к большим бюджетным расходам по обслуживанию государственного долга. Если государство, увлекающееся заимствованиями, делает поворот в сторону внешних займов, то возможно не только попадание в чрезмерную зависимость состояния отечественных финансов от состояния финансов международных, но и потеря политической независимости[2].

Для стран с высоким уровнем госдолга при новых заимствованиях повышаются не только процентные ставки по кредитам, но также уменьшается количество самих инвесторов, готовых предоставить свой капитал[3]. Существует реальная опасность для страны с высокой задолженностью, попасть в замкнутый круг: с одной стороны - всё время растущие проценты по погашению существующей задолженности, а с другой стороны - всё более ограниченный доступ к финансовому рынку. Это может привести к потере платежеспособности и даже банкротству, особенно если долг в иностранной валюте.

Таблица 1- Государственный долг стран мира по результатам 2015 года.

№ п/п	Страна	Внешний долг (государственный), млрд. \$	Внешний долг к ВВП, %
Наибольший внешний долг			
1	США	16 893	101
2	Великобритания	9 836	396
3	Германия	5 624	159
4	Франция	5 633	188
5	Нидерланды	3 733	309
6	Япония	2 719	46
7	Испания	2 570	165
8	Италия	2 684	101
9	Ирландия	2 357	1060
10	Люксембург	2 146	3411
Наименьший внешний долг			
1	Нигерия	15,730	5
2	Иран	15,640	4
3	Азербайджан	6,059	8,2
4	Алжир	3,389	2
5	Гаити	0,428	7
6	Экваториальная Гвинея	0,174	1
7	Фиджи	0,127	5
8	Бруней	0	0
9	Макао	0	0
10	Республика Палау	0	0
Внешний долг современной России (24 место)			
1	Россия	521,5	38

Государство не может безгранично увеличивать свой долг, так как при достижении определённого уровня, инвесторы и кредиторы начинают сомневаться в платежеспособности государства.

Для уменьшения государственного долга существует два пути:

- первый путь – это сокращение расходов государственного бюджета.
- второй путь – увеличение налогового бремени.

Поскольку бремя государственного долга зависит от соотношения темпов его возрастания с темпами увеличения ВВП, то наилучшим способом сокращения государственного долга является его погашение за счет увеличения темпов экономического роста и возрастания доходов в стране[4].

Сравним структуру государственного долга США и России.

Финансовый долг США в 2016 году выглядит примерно так:

- доля внутренних заимствований – 90 %;
- доля внешних заимствований – 10 %;
- дефицит бюджета – 2,5 %.

Нельзя забывать о масштабах экономики страны. Дефицит бюджета Америки в 1,6 раза больше всего бюджета России на 2015 год. Из всей суммы внутренних заимствований почти треть принадлежит фондам пенсионного, социального и медицинского страхования. Эти деньги никоим образом не оказывают влияния на инфляционные процессы.

Сумма заимствований Америки в 33 раза больше, чем у России, или в 3,8 раза в пересчете на единицу ВВП. Казалось бы, финансовый долг США в 2016 году оказывает сильное негативное воздействие на экономику, но сравнение важнейших показателей двух стран демонстрирует обратное (Таблица 2).

Таблица 2- Показатели двух стран в 2014 году

№ п/п	Показатели	США	Россия
1	Рост ВВП	3,5%	0,6%
2	Инфляция	0,7%	11,4%
3	Курс национальной валюты	Доллар укрепляется	Рубль по отношению к доллару девальвировал на 71 %

К такому положению дел привело в том числе огромное технологическое превосходство американской промышленности. Те же пресловутые сланцевые нефть и газ обеспечили экономику США дешевыми энергоресурсами. Кроме того, основу производства страны составляют высокотехнологичные товары и услуги, для которых крепкая национальная валюта в случае экспорта не так важна.

Список литературы

1. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты: монография / [Г.М. Мишулин, Д.В. Дудник, Р.Я. Рубина и др.]; под редакцией: В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – 319 с.

2. Каширцева А.Ю., Чарочкина Е.Ю. Социально-экономические факторы формирования эффективной экономики // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. -2015. - № 4(7). - С. 211-213.

3. Греченюк О.Н., Греченюк А.В. Оценка инновационного развития регионов центрального Черноземья с целью выявления перспектив процессов импортозамещения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2015.- № 1 (14). - С. 16-20.

4. Греченюк О.Н. Методические основы формирования инновационных стратегий экономических систем регионального уровня // European Social Science Journal. - 2011.- № 8 (11). - С. 393-402.

5. Оценка товаров в соответствии с российскими стандартами и МСФО/ Горохов А.А., Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.

6. Прищепа Л.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 48-56.

7. МСФО и РСБУ: различия и методы сближения/ Прищепа Л.В., Буряк В.А., Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 6 (16). С. 134-140.

8. Особенности депозитных и сберегательных сертификатов/ Углицких О.Н. Клишина Ю.Е. Горохов А.А. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 275-278

9. Новые условия использования печатей приведении при ведении бухгалтерского учета коммерческих организаций/ Емельянов А.С., Горохов А.А., Черных А.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 104-108.

10. Оптимизация структуры маркетинговых мероприятий на примере малых форм хозяйствования/ Макарова Т.Н., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 139-144.

11. Стратегия диверсификации региональных кластеров как условие эффективности региональной экономики/ Чарочкина Е.Ю.// В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015. С. 133-136.

12. Управление инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях хозяйствования/ Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Каширцева А.Ю.// Инновации в науке. 2013. № 25. С. 237-243.

13. Проблемы состояния и повышения занятости населения в региональной экономике/ Чарочкина Е.Ю., Переверзева Н.В.// Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2012. № 6 (2). С. 35-39.

14. Общекультурная и общепрофессиональная компетентности как новая парадигма формирования кадрового потенциала инновационной экономики/ Сафронов В.В., Чарочкина Е.Ю.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 270-275.

ЩАЕВА УЛЬЯНА ВИКТОРОВНА

Россия, Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
Yliana_sch@mail.ru

**ПРЕГРАДЫ К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ
РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Современные рыночные отношения, связанные с действующими экономическими реалиями, напрямую влияют на эффективное ведение малого и среднего бизнеса.

В данной статье автор анализирует преграды, с которыми сталкиваются малые предпринимательства и меры, принимаемые государством для решения инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса в стране.

Малый и средний бизнес играет весьма важную роль в экономическом потенциале России, в образе региональной экономики. Благодаря территориальной специализации малого бизнеса, наблюдается комплексная структура хозяйства регионов и муниципальных образований.

По оценке финансовых показателей малого и среднего бизнеса, инвестиционная привлекательность нашей страны для открытия предпринимательского дела крайне низка. В качестве причин, неблагоприятно влияющих на инвестиционную привлекательность, выделяют [4]:

- Применение санкций на многие виды предпринимательской деятельности;
- Низкая эффективность институтов развития предпринимательства;
- Трудность привлечения дополнительных финансовых средств и получении кредитных ресурсов.

Новая экономическая реальность, связанная с введением США и ЕС опосредованных политическими обстоятельствам антироссийских экономических санкций, а также с принятием Россией ответных защитных мер, придает вопросам создания конкурентоспособной экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса и потребления особую актуальность. Западные санкции, направленные на подрыв основ российской экономической стабильности, поставили вопрос о поиске новых путей развития всех сфер экономики, снижения зависимости российской экономики от импорта [1]. Стратегические сектора российской экономики напрямую «страдают» от санкций. Такое положение сказалось на взаимоотношении государства и предпринимательского сообщества.

В связи с новыми экономическими условиями государственная поддержка необходима в области развития малого и среднего бизнеса. Это мероприятия

правового, экономического, политического, социального, информационного, консультационного, образовательного, организационного характера.

Для поддержки предпринимательства, в России создано немало государственных инструментов, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно – частного партнерства. Институты развития занимают специфическую нишу в экономике между коммерческим сектором и прямым бюджетным финансированием. Важно отметить, что институты развития не должны подменять частный бизнес и реализовывать коммерчески привлекательные проекты. Одним из принципов их деятельности должна быть недопустимость конкуренции с частными финансовыми институтами. Вместе с тем, они не должны заниматься простым субсидированием убыточных отраслей и проектов. В инвестиционном плане их задача – выступать в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики [3].

Основными институтами развития для малого и среднего предпринимательства в России являются:

- бизнес - инкубаторы;
- региональные венчурные фонды;
- фонды прямых инвестиций;
- гарантийно – залоговые фонды;
- промышленные парки;
- технопарки.

В свою очередь, многие предприниматели для открытия своего бизнеса, не обращаются к институтам с целью поддержки построения бизнеса. Связано это, во многом, с недоверием к видам услуг, предоставляемых государством. Многие из этих услуг ассоциируются с низким качеством информированности, сложностями в оформлении и пониманием того, что организация не сможет впоследствии отчитаться перед органами власти о своей деятельности. Т. е., предпринимателю необходимо реально увидеть выгоды и преимущества данных услуг, а риски и угрозы минимизировать.

Кроме того, в России существуют приоритетные направления развития малого бизнеса: производство и переработка сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления; производство лекарственных препаратов и медицинской техники; оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг; строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения. На данные направления государственная поддержка играет значительную роль.

Говоря о поддержке малого и среднего бизнеса, следует отметить, что речь идет не только о выделении средств на ведение бизнеса, в первую очередь, создание благоприятного климата в стране, необходимого для развития и эффективного функционирования малого предпринимательства. Ежегодно объем поддержки малого предпринимательства из федерального бюджета сокращается. В бюджетных планах на «поддержку» малых предприятий закладывается значительно меньше средств. Стимул для ве-

дения предпринимательской деятельности уменьшается. Если учесть, что одним из инвесторов малого и среднего бизнеса выступает банковский сектор, получить денежный кредит для развития бизнеса, крайне затруднительно[2]. При высоких процентных ставках кредита, доля желающих сокращается.

На основании выделенных преград ведения малого предпринимательства стоит подчеркнуть, что предпринимательская деятельность крепко связана с государством. От того, какие меры приняты для улучшения условий ведения бизнеса, зависит дальнейшее развитие сектора малого предпринимательства.

Значимым направлением устойчивости малого бизнеса служит система государственной поддержки, основанной на диверсификации и инвестиционной эффективности. По данным Минэкономразвития России, потенциальный рост российской экономики находится на уровне 2% в год.

Такие темпы ведут к уменьшению доли в мировой экономике, потери конкурентоспособности, на региональном уровне – снижение развития малого бизнеса.

Также стоит отметить, что на улучшение инвестиционного климата не достаточно принимаемых мер только на федеральном уровне. Успешная реализация инвестиционного проекта зависит от эффективности действий местных администраций[5]. Необходима заинтересованность региональных властей в привлечении инвесторов, т. к. в условиях конкуренции, ограниченный инвестиционный ресурс – необходимый инструмент для создания новых рабочих мест, расширения доходной базы региональным и местным бюджетам, и в конечном итоге, повышения качества жизни.

При реализации данного проекта, у России есть прекрасный шанс заложить основы для уверенного роста среднего и малого бизнеса в долгосрочной перспективе[4].

Список литературы

1. Гончарова О. Ю. Развитие малого предпринимательства в условиях антироссийских санкций // Российское предпринимательство. 2015. № 5. С. 679-690.
2. Курашева Н. А., Шматок А. Д. К вопросу об управлении инвестиционной привлекательностью малых и средних предприятий инновационного типа // Проблемы современной экономики. 2015. №2. С. 387.
3. Мамедова Н. А., Девяткин Е. А. Малый бизнес в рыночной среде// М.:НИЦ ИНФРА-М. 2016. с. 127-128.
4. Романов А. Н. Нормативно-правовые основы оказания поддержки малому и среднему бизнесу в муниципальном образовании// В сборнике: Актуальные проблемы права России и стран СНГ - 2015. Материалы XVII Международной научно-практической конференции. 2015. С. 314-318.
5. <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/investmentPolicy/> - Министерство экономического развития Российской Федерации.

УДК 336.01

**ЩЕРБАКОВА ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА,
ХАРЛАМОВА ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА**

Россия, Волгоградский государственный технический университет
e-mail: lerica95@mail.ru

ФИНАНСОВЫЙ КЛАСТЕР: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ

Статья посвящена актуальным на сегодняшний день тенденциям создания и особенностям функционирования финансовых кластеров. Показана важность таких финансовых центров для эффективного функционирования экономики. Сформулировано определение термина «финансовый кластер» и выявлены основные подходы к его пониманию.

В условиях модернизации российской экономики появляется необходимость в создании новых пластичных, мобильных, интегрированных сетевых структур, которые территориально сгруппированы и имеют непосредственный контакт между субъектами хозяйственной деятельности. [1] Наиболее подходящей сетевой структурой подобного типа является кластер, который обладает уникальной возможностью постоянно осуществлять обмен информацией внутри группы.

Актуальность создания кластеров на финансовом рынке обусловлена тем, что для эффективного функционирования экономики на современном этапе необходимо развивать партнерские отношения между самими финансовыми учреждениями, между субъектами бизнеса и финансовыми учреждениями, а также между финансовыми учреждениями и государством. В условиях увеличения требований к уровню достаточности капитала, его ликвидности и платежеспособности становится понятным, что проблему развития рынка финансовых услуг невозможно решить единолично, то есть путем внедрения отдельными финансовыми учреждениями самостоятельной политики без учета интересов других экономических субъектов. [2] Поэтому для получения ощутимого эффекта необходимо объединиться участникам рынка в финансовый кластер.

При изучении данного явления сначала необходимо обратиться к уже имеющимся определениям термина «кластер», а потом рассмотреть его подвид – «финансовый кластер», а также его специфические черты и формы существования. Теоретическая база кластерной концепции была разработана Майклом Портером в 1980-ых годах. Согласно его теории, кластеры – это группа связанных между собой близкорасположенных предприятий и сопутствующих им организаций, которые функционируют в определенной отрасли и дополняют друг друга. По мнению других российских и зарубежных авторов: «Кластер – большая группа фирм в связанных отраслях в отдельной местности» (G.M.P. Swann, M. Prevezet); «Кластеризация – процесс совместного расположения фирм и других действующих лиц внутри концентрированной географической области, кооперации во-

круг определенной функциональной ниши и установления тесных взаимосвязей и рабочих альянсов для усиления их коллективной конкурентоспособности» (Т. Andersson). «Кластер – совокупность субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью» (Н.А. Ларионова) «Кластер – географически сконцентрированные взаимосвязанные компании и организации, объединенные общей сферой деятельности» (Е.С. Куценко).

Поскольку трактовка термина «кластер» как в зарубежных, так и в отечественных источниках имеет схожую структуру, то возможно определить понятие «финансовый кластер». [1]

Финансовый кластер – это определенная экономическая зона, в которой сосредоточены финансовые институты, с развитой коммуникационной и деловой инфраструктурой. Между субъектами осуществляются финансовые сделки, которые регламентируются особым налоговым и инвестиционным режимом, стимулирующим привлечение контрагентов и перераспределение капитала через данный центр.

Существует несколько подходов к определению термина «финансовый кластер»:

- Функциональный подход - совокупность финансовых и консультационных услуг, позволяющих проводить финансовые операции и обеспечивающих их инфраструктурную и консалтинговую поддержку.
- Институциональный подход - совокупность финансовых институтов, осуществляющих финансовые операции, направленные на привлечение и перераспределение финансовых ресурсов.
- Геополитический подход – территориально сгруппированные компании, обладающий финансовой и иной инфраструктурой, позволяющей привлекать и перераспределять финансовые ресурсы и обеспечивать инфраструктурное обслуживание участников финансового рынка. [3]

В настоящее время рассматривают несколько видов классификаций финансовых кластеров или же финансовых центров. Одна из них по историко-экономическому развитию:

- «старые» центры, чье становление обусловлено исторически. К ним относятся Лондонский Сити, Уолл-стрит в Нью-Йорке.
- «новые» центры, чье развитие началось 20-30 лет назад, и чей рост преимущественно основан на искусственном создании условий для стимулирования местной экономики. К ним относятся финансовые кластеры в Сингапуре, Гонконге, Дубае, Шанхае.

Возможна еще классификация финансовых центров по территориальному признаку:

- международный финансовый центр – выполняет функции по координации деятельности участников финансового сектора при заключении международных сделок;

- специализированный финансовый центр – выступает как мировой лидер в определенной сфере финансового рынка: банковской сфере, страховании и т.д.;
- национальный финансовый центр – проводит транзакции в объеме, который соизмерим с совокупными финансовыми показателями страны, где расположен финансовый кластер;
- региональный финансовый центр – осуществляет операции в пределах кластера. [4]

Возникает вопрос: целесообразно ли для банков и других финансовых институтов обосновываться в одном месте в финансовый кластер? Ответ прост: да. В связи с процессом глобализации ключевые финансовые игроки не будут разбросаны по всему миру в хаотичном порядке. Территориально они группируются в немногих доминантных центрах, это объясняется тем, что доступ к информации и транзакциям децентрализован, а их обработка - централизована.

Локальное сосредоточение ресурсов субъектов финансового рынка и их поставщиков, в которые входят банки, исследовательские институты, страховые компании, аудиторы, брокерские фирмы, консультанты по вопросам предпринимательства, провайдеры телекоммуникаций и Интернета, а также производители программного обеспечения. На продуктивность работы внутри кластера большое влияние оказывает обмен мнениями в ходе личного общения, то есть динамика физического финансового кластера. Таким образом, участники рынка формируют финансовый кластер.

Финансовому кластеру необходима и соответствующая инфраструктура, для обеспечения оптимальными условиями работы участников рынка. Необходимо организовать покупку и продажу недвижимости на выгодных условиях, а также в перспективе обеспечить соответствующее городское развитие. [5]

Для успешного развития финансовых кластеров также необходимо наличие некоторых аспектов, к ним будут относиться: надежность банковской системы страны, которая оценивается исходя из присвоения рейтинга международными рейтинговыми агентствами. Наличие международных кредитных организаций в составе кластера для увеличения потенциальных кредитных ресурсов. Устойчивая позиция на валютном рынке, для возможности совершения транзакций, как в национальной, так и в иностранной валюте. Формирование правовой среды для оценки уровня свободы действий на финансовом рынке, а также практика применения санкций при нарушении законодательства. Необходимо внедрение международных стандартов для приведения всех нормативно-правовых актов в деятельности банков, страховых и оценочных компаний, рынка ценных бумаг и профессиональных участников финансового рынка в соответствие с международным законодательством для повышения качества работы.

Таким образом, зная, что финансовый кластер - это объединение банковских и небанковских финансовых учреждений, общая деятельность ко-

торых направлена на совершенствование деятельности и улучшение работы кластера, делаем вывод, что применение кластерного подхода на финансовых рынках является залогом для эффективного развития экономики как региона, так и страны в целом.

Список литературы

1. Г. В. Петрук, Развитие понятийного аппарата знаниевого кластера // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://journal.tltsu.ru/rus/index.php/VNSEM/article/view/227/226>
2. Т. Г. Ильина, А. П. Голубенко, Кластеризация на финансовых рынках: теоретические, методологические и организационные вопросы // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21467000>
3. А. В. Новиков, Формирование финансовых центров в России: методологический аспект // [Электронный ресурс] // режим доступа: www.misbfm.ru/sites/all/files/novikov.ppt
4. Создание в России международного финансового центра // [Электронный ресурс] // режим доступа: http://studme.org/37044/finansy/sozdanie_rossii_mezhdunarodnogo_finansovogo_tsentra
5. Региональные финансовые центры и их роль в привлечении инвестиций // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=1700>
6. С. П. Сазонов, Н. Н. Косинова, Г. В. Федотова, Е. Е. Харламова, М. Ю. Попова, Н. В. Стрельцова, В. В. Кабанов, Механизм государственно-частного партнерства в реализации инвестиционной стратегии регионов // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22977888>
7. Е. И. Матвеева, И. В. Садчиков, И. А. Чеховская, Е. Е. Харламова, Особенности межотраслевого кластера в нефтяной сфере // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25906559>

УДК 336

ЮКЛЯЕВСКИХ ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

Россия, г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет
juliamel11@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматривается роль банков на рынке ценных бумаг, приведены различные виды деятельности, выполняемые банками на рынке ценных бумаг. Проведен анализ деятельности банков на рынке ценных бумаг в РФ, на основании которого выделены основные проблемы и перспективы.

В настоящее время рынок ценных бумаг становится все более привлекательным и популярным среди инвесторов. Например, в системе торгов ПАО «Московская биржа» количество уникальных клиентов физических лиц увеличилось на 23,27% с 2011 по 2015 годы, количество юридических лиц за этот же период увеличилось на 18,8% [1]. Наряду с государством,

предприятиями, населением активным участником этого рынка являются, банки. Более того, спецификой российского рынка ценных бумаг является то, что именно банки в настоящее время являются основными его участниками. Многие из них входят в число крупнейших операторов по количеству зарегистрированных и активных клиентов, а также по объему клиентских операций на фондовой секции Московской биржи. При этом и сами банки являются непосредственными участниками торгов, около 10% от активов банков приходится на долю ценных бумаг [3].

Деятельность российских банков на рынке ценных бумаг имеет свои особенности. Главной является то, что банки действуют на этом рынке по общим правилам, действующим для всех его участников, но в то же время обязаны одновременно соблюдать дополнительные правила, которые установлены для них Центральным Банком РФ. Такой контроль позволяет банкам обеспечить устойчивость экономического развития территории, платежно-расчетной системы и основных финансовых и экономических параметров [4, с. 65].

Банки в России вправе осуществлять многие операции с ценными бумагами в соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций. Но помимо этого банк может иметь лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг.

Деятельность банков на рынке ценных бумаг можно разделить на четыре направления, которые отражают различную роль, выполняемую ими при проведении определенных операций с ценными бумагами: деятельность банков как эмитентов; деятельность банков как инвесторов; деятельность банков как профессиональных участников рынка ценных бумаг; проведение традиционных банковских операций, связанных с обслуживанием рынка ценных бумаг.

Деятельность банков как эмитентов включает в себя операции по эмиссии собственных ценных бумаг. Коммерческие банки могут выпускать: акции, облигации, еврооблигации, чеки, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты. Из представленных инструментов к биржевым относятся акции, облигации, еврооблигации. Остальные ценные бумаги обращаются на внебиржевом рынке. Цель выпуска акций - формирование и увеличение уставного капитала. При помощи облигаций, банк привлекает дополнительные заемные средства. Чеки, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты выступают в роли платежных средств, помогая банку аккумулировать денежные средства. Помимо перечисленного, деятельность банков как эмитентов направлена на обеспечение реализации прав инвесторов в виде выплаты процентов и дивидендов; погашения долговых ценных бумаг при наступлении срока; создания условий для участия владельцев акций в управлении банком, включая проведение общих собраний акционеров; предоставление информации о деятельности банка эмитента.

Деятельность банков как инвесторов предполагает проведение операций с ценными бумагами. В активе любого банка присутствует инвестицион-

ный портфель, который представляет собой совокупность ценных бумаг, приобретенных банком с определенными целями: обеспечение доходности, регулирование ликвидности, диверсификации активов. Исходя из этих целей инвестиционный портфель банка условно можно разделить на три вида (Таблица 1).

Таблица 3 - Составляющие инвестиционного портфеля банка⁸

Наименование портфеля	Содержание
Портфель государственных ценных бумаг	Предназначен для поддержания ликвидности банка. В основном, состоит из облигационных займов государства, как самых безрисковых инструментов фондового рынка
Торговый портфель	Котируемые ценные бумаги, приобретаемые с целью получения дохода от их реализации (перепродажи), а также ценные бумаги, которые не предназначены для удержания в портфеле свыше 180 дней и могут быть реализованы.
Корпоративный портфель	Ценные бумаги, приобретаемые с целью получения инвестиционного дохода, а также в расчете на возможность роста их стоимости в длительной или неопределенной перспективе.

Деятельность банков как профессиональных участников рынка ценных бумаг предполагает осуществление следующих видов профессиональной деятельности: брокерской, дилерской, деятельности по управлению ценными бумагами, депозитарной. Все представленные виды деятельности могут осуществляться только на основании лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, выданной Центральным Банком.

Традиционные банковские операции, связанные с обслуживанием рынка ценных бумаг, включают в себя предоставление кредитов на приобретение ценных бумаг и под залог ценных бумаг (маржинальные операции); предоставление банковских гарантий по выпускам облигаций и иных ценных бумаг; выполнение функций платежных агентов эмитентов (андеррайтинг), ведение счетов участников рынка ценных бумаг и др.

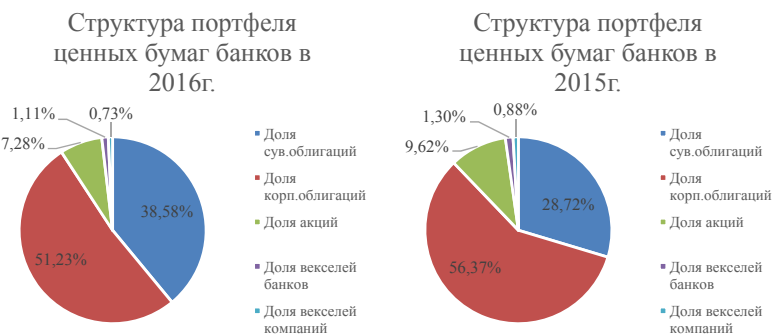
Таким образом, можно сделать вывод, что банки на российском рынке ценных бумаг могут выполнять одновременно различные виды деятельности, определенные законодательством. Но эта деятельность в настоящее время сопровождается рядом проблем.

Например, в связи с политикой Центрального Банка и основными направлениями развития рынка [2] ожидается отток денежных средств клиентов с банковских вкладов на рынок ценных бумаг, в первую очередь, в облигации. Таким образом, можно предположить, что для сохранения клиентов, у банка есть как минимум два пути: повышение ставки по вкладам или эмиссия облигаций на фондовый рынок, также с конкурентным доходом. При втором варианте, банк также может предложить клиентам брокерское обслуживание.

⁸ Составлено автором по:[2]

Также можно сказать, что при оттоке клиентов на фондовый рынок увеличивается количество конкурентов среди эмитентов ценных бумаг [2]. Серьезными конкурентами станут «голубые фишки» и государство. При оказании услуг по выходу клиентов на фондовый рынок и дальнейшему сопровождению их деятельности, также может увеличиться конкуренция между банками и брокерскими и управляющими компаниями. В перспективе, банкам следует расширить доступ на фондовый рынок клиентам массового сектора, сделав акцент на понятности и доступности этих инструментов. В результате роста конкуренции на рынке ценных бумаг, произойдет уменьшение количества игроков: слабые компании не выдержат сложившихся условий и уйдут с рынка.

Высокие риски кредитования в корпоративном и розничном сегменте при наличии у банков значительного избытка ликвидности послужили причиной расширения операций банков на рынке ценных бумаг. Согласно расчетам Национального рейтингового агентства, совокупный портфель ценных бумаг ТОП-100 банков по активам вырос за год на 33%, до 7,92 трлн руб [3]. Основной прирост портфелей банков связан с покупкой государственных облигаций. Данные об изменениях в структуре фондового портфеля банков ТОП-100 за последний год представлены на Рисунке 1.

Рисунок 1- Изменения, произошедшие в структуре фондового портфеля банков ТОП-100 за период с июля 2015 по июнь 2016г.⁹

Так, с июля 2015 года доля облигаций федерального займа (ОФЗ) в структуре совокупного портфеля выросла с 28,7 до 38,5%, доля акций и корпоративных облигаций, напротив, снизилась с 9,6 до 7,3% и с 56,3 до 51,2% соответственно [3]. Из-за низкой кредитной активности в банковской системе нарастает профицит ликвидности. Эти деньги многие банки использовали для проведения операций на рынке инструментов с фиксированной доходностью. Наибольший доход на рынке получают крупней-

⁹ Составлено автором по: [3]

шие банки, чем меньше банк – тем он менее активен в сегменте работы с инструментами фондового рынка. При этом верно и то, что чем крупнее банк – тем большее влияние результаты от сделок с ценными бумагами оказывали на его финансовые результаты.

Список литературы

1. ПАО «Московская биржа»: [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.moex.com>, свободный.
2. Центральный Банк Российской Федерации»: [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.
3. Национальное рейтинговое агентство»: [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>, свободный.
4. Чилимова Т.А., Иваницкий В.П. К вопросу о финансовом потенциале экономической безопасности территории //Известия УрГЭУ. - 2009. - №2. – С.62-67.

научное издание

ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО: Взгляд молодых ученых

Сборник научных статей
5-й Международной
молодежной научной конференции
10-11 ноября 2016 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 3-х томах

Подписано в печать 28.11.2016 г.

Формат 60х84 1/16, Бумага офсетная

Уч.-изд. л. 26,3 Усл. печ. л. 26,3 Тираж 100 экз. Заказ № 360

Отпечатано в типографии

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.

Телефон +7-910-730-82-83