СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

LIII СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

№ 5(53)

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

г. НОВОСИБИРСК, 2017

СибАК
www.sibac.info

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Электронный сборник статей по материалам LIII студенческой международной заочной научно-практической конференции

№ 5 (53)
Май 2017 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2017

УДК 33.07
ББК 65.050
Н34

Председатель редколлегии:
Дмитриева Наталья Витальевна – д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:
Елисеев Дмитрий Викторович – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;
Леонидова Галина Валентиновна – канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;
Сальникова Кристина Владимировна – канд. экон. наук, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова;
Юманова Наталья Николаевна – канд. экон. наук, доц., доц. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: Электронный сборник статей по материалам LIII студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». – 2017. – № 5 (53) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.sibac.info/archive/economy/5(53).pdf

Электронный сборник статей по материалам LIII студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

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

Электронный сборник статей «Научное сообщество студентов. Экономические науки»: включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ББК 65.050

ISSN 2310-4082
© АНС «СибАК», 2017 г.

Оглавление

Секция «Маркетинг» **8**

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ 8
Ким Сергей Дмитриевич

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ 13
Юркевич Ольга Юрьевна
Шестокович Кристина Ильинична

Секция «Менеджмент» **18**

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА 18
Антипов Сергей Сергеевич
Федорова Лидия Анатольевна

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧЕТОМ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ 23
Беляева Дарья Юрьевна

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА КАК ОДИН ИЗ ЭТАПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 29
Самодурова Екатерина Витальевна

Секция «Регионоведение» **34**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАПАДНЫХ СТРАН И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ В РОССИИ 34
Гришина Анастасия Владимировна
Ермолаева Елена Вячеславовна

Секция «Экономика» **40**

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРФИРМЫ 40
Абдурашидов Жахонгир Баходир Угли
Докашенко Людмила Владимировна

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ 45
Артищева Елена Дмитриевна
Мельникова Елена Викторовна

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 51
Бобкова Анастасия Владимировна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА 56
Брежнева Юлия Сергеевна
Елисеева Евгения Николаевна

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНДИКАТОРОВ НА КОТИРОВКИ АКЦИЙ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ 65
Бусыгина Дарья Андреевна
Раева Инна Валерьевна

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 73
Волкова Юлия Васильевна

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 77
Волкова Юлия Васильевна

МЕХАНИЗМ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ 82
Галеев Иван Мингалеевич
Кобалинский Михаил Викторович

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ КАК СПОСОБА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ 97
Гришина Елена Евгеньевна
Кириченко Денис Александрович

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В КОПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ ОРГАНИЗАЦИЙ 102
Зиновьев Алексей Юрьевич

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 108
Игнатенко Арина Александровна

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ 113
Кахиев Али Мавлутович

АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ ДО 2020 ГОДА» 120
Ковалев Артем Сергеевич

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ 126
Козлова Анастасия Владимировна
Мельникова Елена Викторовна

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПОМОЩИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРЕСС-ФАКТОРОВ 132
Краснов Александр Сергеевич

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 145
Красный Иван Андреевич

КРЕДИТ И ЕГО МЕСТО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РФ 150
Лунева Надежда Сергеевна
Образцова Оксана Алексеевна

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОСПАРИВАНИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ 159
Ляхов Сергей Игоревич
Ляхов Артём Игоревич
Паршкова Елена Александровна

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 163
Ляхов Артём Игоревич
Ляхов Сергей Игоревич
Паршкова Елена Александровна

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ 168
Мнеян Лилит Кареновна

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 173
Мозоляко Анастасия Викторовна

СОВРЕМЕННЫЕ СТАНДАРТЫ И МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ 179
Московченко Даниил Станиславович
Онуфриева Анна Сергеевна

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ОПЕРАЦИОННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 184
Муравьев Артем Евгеньевич

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ 188
Муравьев Артем Евгеньевич

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ 192
Насырова Гузель Марсовна

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 197
Непомнящих Ольга Александровна

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТИТУТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА 204
Новиков Максим Евгеньевич
Некрасова Инна Владимировна

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ 212
Олейник Александр Павлович

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ 224
Олейник Александр Павлович

ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ И ИХ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ 233
Омаров Муса Магомедович

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) 238
Паршкова Елена Александровна
Ляхов Сергей Игоревич
Ляхов Артём Игоревич

ОЦЕНКА БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЕ ЕГО СТОИМОСТЬЮ 243
Паршкова Елена Александровна

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 247
Перепелица Татьяна Викторовна
Индутенко Антонина Николаевна

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ ЦЕЛИ ПОДГОТОВКИ IPO 251
Плужникова Наталья Михайловна
Ткаченко Людмила Ивановна

ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 255
Побирченко Полина Гамильевна
Ковалев Виктор Евгеньевич

АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ЗА 2015 ГОД 268
Позигун Станислав Сергеевич

АНАЛИЗ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ РФ ЗА 2015 ГОД 275
Позигун Станислав Сергеевич

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ 280
Приятелева Кристина Валерьевна
Губанова Елена Витальевна

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБОРОТА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 286
Савченко Александр Александрович

АНАЛИЗ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ГЕРМАНИИ 294
Темиров Марат Артурович
Кирилина Елизавета Юрьевна
Онуфриева Анна Сергеевна

БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 299
Терентьева Анна Игоревна
Турищева Татьяна Борисовна

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ Г. ИРКУТСКА 303
Тулохонова Гита Александровна

ОБ ИСПРАВЛЕНИЯХ ОШИБОК В БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 308
Хасанова Диана Руслановна
Турищева Татьяна Борисовна

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РФ 314
Черных Любовь Витальевна
Образцова Оксана Алексеевна

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 321
Шевцова Анастасия Александровна
Образцова Оксана Алексеевна

УЧЕТ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛЮМИНИЕВОЙ ОТРАСЛИ 330
Шрайнер Екатерина Владимировна

ЭВОЛЮЦИЯ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 335
Ярутина Елизавета Андреевна
Сметанникова Лидия Михайловна

СЕКЦИЯ

«МАРКЕТИНГ»

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Ким Сергей Дмитриевич
магистрант,
кафедра «Р1» Менеджмент организации, БГТУ «ВОЕНМЕХ»,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: sergey.kim0194@gmail.com

В настоящее время все больше исследований направленны на изучение вопросов взаимосвязанных с интернет-технологиями в маркетинговой деятельности. Изучается применение данных технологий как инструментов маркетинга в виртуальном пространстве. Анализ влияния внешней экономической среды, формирующей в перспективе новые интернет-технологии, остается не изученным. Основываясь на этом, данная проблема становится основным направлением в поиске факторов воздействия на развитие маркетинговой деятельности предприятий.

В современной литературе маркетинговая деятельность трактуется как процесс, направленный на создание коммуникаций с потребителями. Для достижения данной цели выделяют функцию создания адаптивной товарной политики и сбалансированного ценообразования. Развиваясь в этом направлении, комплексы маркетинга становятся конкурентоспособными, но анализом данной сферы пренебрегают большинство маркетологов, если задача напрямую не связана с взаимодействием с целевой аудиторией. Данные выводы подтверждаются исследованиями Т.Н. Черняховской. В своем исследовании автор утверждает, что маркетинговая деятельность на предприятии сводится к достижению своих целей исключительно в результате удовлетворения нужд потребителя [5, с. 30]. Исходя из данных выводов, можно утверждать, что маркетинг сфокусирован на совершенствовании производства и товаров.

Маркетинговую деятельность предприятия в условиях последовательных изменений в рыночных отношениях, охватывающих все функциональные сферы экономики, необходимо рассматривать через призму трех составляющих: стратегия развития, хозяйственного механизма и кадрового состава [3, с. 74].

Источником внешних изменений в данной концепции выступают интернет-технологии и, основываясь на этом, необходимо корректировать цели маркетинговой деятельности. При исследовании отраслей виртуального и реального секторов экономики получение актуальных знаний зависит от правильной постановки целей.

Благодаря двум факторам развития маркетинговой деятельности, увеличилось влияние на нее интернет-технологиями. Первым фактором является то что изменения сферы маркетинга достигли пределов роста значений виртуального пространства и поэтому вышли из-под влияния. Вторым фактором является то что обмен информацией обрел новые свойства и стал разносторонним в технологическом плане. В итоге эти изменения комплекса маркетинга привило к появлению тенденций к саморегулируемому процессу изменений рыночного окружения компаний.

Попытки сохранить маркетинговые цели без их корректировок с современными технологиями снижают эффективность работы маркетинговых отделов, занимающихся мониторингом рынка.

Знаменитый Ф. Котлер прав, утверждая, что знание целей конкурента позволяет сделать выводы о том, удовлетворен ли он настоящим положением дел и как он будет реагировать на различные действия окружающих его предприятий [1, с. 921]. Данное утверждение автора указывает на необходимость анализа внутренних целей не только самого предприятия, но и его конкурентов.

В рамках информационного пространства косвенное влияние интернет-технологий на цели маркетинга предприятий создают свои правили общения среди экономических субъектов. Динамическое развитие отрасли обеспечивается многосторонним воздействием интернет-технологий на маркетинговую деятельность предприятий. Цели подвержены влиянию интернет среды,

а процессы взаимосвязанных с поставленными задачами. Свою коммуникацию с внешней средой создает неразрывная цепь взаимосвязей. Данная коммуникация перенаправляет последовательность выполнения процессов маркетинговой деятельности на технологическом и стратегическом уровнях.

Многоступенчатость принятия решений в данных вопросах позволяет избежать будущих угроз для целостности комплекса маркетинга при внедрении интернет-технологий. Использование данного цифрового инструмента на короткий срок недопустимо, так как уровень предполагаемых затрат и прогнозируемой эффективности может быть неоправданным. Это происходит из-за высокой конкуренции в виртуальной отрасли. В сфере интернет-технологий поиск новых возможностей должен быть постоянным.

При наличии квалифицированного персонала возможна адаптация процессов и целей к современным интернет-технологиям. Персонал – это ключевое звено всей системы комплекса маркетинга, которое объединяет в себе нужные знания для связи процессов и целей компании.

Интернет-технологии повлияли на изменение требований к возможностям персонала. Е.В. Рибокене и Т.В. Алексашина в своих исследованиях утверждают, что конкуренция побуждает исследователей и инноваторов следовать научно-техническому прогрессу и запросам рынка, что стимулирует их мобильность, стремление повышать свой квалификационный уровень [3, с. 75]. Таким образом, авторы подчеркивают внутренний стимул экономических субъектов под воздействием внешней среды принять технологические инновации.

Проводить проверку на компетентность маркетинговых звеньев предприятий необходимо в год по несколько раз. Проводя общие тесты выявляются слабые стороны и необходимость в дополнительном обучении персонала. Э. Шмидт утверждал, что распространение инноваций в будущем будет возможно «снизу вверх», что повлечет за собой создание информационного канала между отделами предприятия [6, с. 29].

Изменения знаний отдельных ячеек можно разделить на две категории: изменения знаний об управлениях и изменение знаний об исполнителях. Знания

об управлениях характеризуется постановкой целей и координацией их в будущем. Для данной категории характерен низкий порог к изменениям со стороны интернет-технологий. Изучение ключевых понятий и возможностей не включают в себя техническую детализацию. Знания об исполнениях в этом плане более технологична и в них заложен принцип изучения новых принципов в деятельности предприятий. Персонал постоянно совершенствует свои познания об интернет-технологиях.

Согласно утверждениям Е.В. Рибокене, что при формировании комплекса маркетинга предприятия важнейшей составляющей является сбалансированное распределение задач между категориями сотрудников [2, с. 200]. Исследуя воздействия интернет-технологий на персонал комплексно выявляется его постоянный характер, что в свою очередь создает условия для изменения целей и процессов маркетинга предприятия.

В результате нашего исследования было выявлены тенденции, показывающие организованные взаимосвязи между процессами изменения интернет-технологий и комплекса маркетинга предприятий, состоящую из системы с тремя элементами: цели, процессы, персонал. Изменение мировоззрения о современном маркетинге и интернет-технологиях является важным условием для развития маркетинговой деятельности предприятия. В эпоху сетевого потребления завоевания внимания, доверия и лояльности потребителя представляет собой форму затрат и инвестирования в тесные взаимосвязи и взаимоотношения [4, с. 13].

Новой цифровой экономической средой предоставляется большое количество информации, которую нужно истолковать в рамках конкретного предприятия. Классические комплексы маркетинга будут устаревать в следствии роста виртуального пространства, что приведет к снижению эффективности экономических мероприятий. Принимая решение использовать интернет-технологии на предприятии необходимо адекватно оценивать бизнес-идеи, правильно создавать внутренние и внешние процессы с экономической средой, а также подбирать квалифицированный персонал.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание. 12-й выпуск. – М: Вильямс, 2010. – 1072 с.
2. Рибокене Е.В. Траектория динамики поведенческих установок в условиях институциональной неоднородности. // Актуальные проблемы науки: ИГУМОиИТ как исследовательский центр. НОЧУВПО ИГУМОиИТ. 2012 – С. 192-203
3. Рибокене Е.В., Алексашина Т.В. Поведенческие установки субъектов рынка интеллектуального капитала в условиях институциональной неоднородности // Transport Business in Russia. – 2013. - № 6. – С. 74-75
4. Солис Б. Макротренды в бизнесе. Как стать компанией новой волны, создавая эмоции, привлекаюшие клиентов. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 256 с.
5. Черняховская Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика. – М: Высшее образование, 2008. – 533 с.
6. Шмидт Э., Коэн Д. Новый цифровой мир. Как технологии меняют жизнь людей, модели бизнеса и понятие государств. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 368 с.

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Юркевич Ольга Юрьевна
студент,
кафедра экономической теории и маркетинга БГТУ,
Республика Беларусь, Минск
E-mail: olga.yurkevich@list.ru

Шестокович Кристина Ильинична
студент,
кафедра экономической теории и маркетинга БГТУ,
Республика Беларусь, Минск
E-mail: lusia_kristal@mail.ru

На сегодняшний день объем затрат на продвижение товара является главным камнем преткновения всей маркетинговой деятельности в целом. Для успешного продвижения товара или услуги на рынке необходимы не только теоретические знания по данной дисциплине, базовые сведения о конкурентах, потребителях и рынке в целом, но и смекалка, оригинальность и решительность. В этих условиях компании начинают обращать внимание на альтернативные прямой рекламе способы коммуникации, одним из которых является так называемый малобюджетный маркетинг.

Особенно актуальным использование малобюджетного маркетинга становится в условиях кризиса. Независимо от того, какую услугу или товар продвигать на рынок, только творческий подход и новые варианты известных стратегий способны принести успех.

Малобюджетным маркетингом называют недорогие способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег [1].

Джей Конрад Левинсон ввел данный тремин в 1983 г., опубликовав книгу Guerilla Marketing (от англ. guerilla – «партизан»), в которой сформулировал теоретическую основу малобюджетного маркетинга. Создавая эту книгу автор предполагал, что ее содержание станет путеводителем для начинающих предпринимателей и мелких фирм в нелегкой и затяжной битве, которую

принято называть конкуренцией. Военная тематика близка автору, поэтому использование ее в своих трудах приносило удовольствие и поспособствовало легкому усвоению информации для читателя. Например, у партизан нет такого мощного военного оснащения, как у тысячной армии, вооруженной с головы до пят. Таким образом, Джей Конрад сравнивает отряд партизан с небольшой компанией, а стандартные приемы на войне – простые и излюбленные методы конкуренции.

В начале книги описываются банальные дешевые рекламные носители – визитные карты, листовки, буклеты, карточки, методы их применения. Далее внимательный и усидчивый читатель знакомится с более эффективными и абсолютно бесплатными вариантами для успешного продвижения, в том числе статьи в тематических журналах, выступления на конференциях, открытых площадках, форумах и т. д. Существует перечень инструментов партизанского маркетинга, наиболее известными из которых считаются сервис и после-продажная поддержка, членство в клубах, средства «сарафанного радио», проведение акций, конкурсов.

Посредством используемых инструментов создаются раздражители, которые, влияя на подсознание целевой аудитории, создают совершенно новые мотивы для совершения, в большинстве случаев, спонтанной покупки. Традиционный маркетинг исходит из того, что сначала нужно заставить покупателя осознать какую-либо проблему, а затем предложить способ ее решения. Для этого Левинсон предлагал использовать различные психологические приемы (в частности, методы нейролингвистического программирования). Их преимущество в том, что они, в отличие от прямой рекламы, открыто ничего не навязывают покупателю и потому не вызывают у него сопротивления, следовательно, позволяют воздействовать более эффективно.

При применении идей Левинсона значительно расширился набор методов малобюджетного маркетинга, как и использование этого обозначения.

Прежде всего нужно говорить об провокации, а иногда и о создании шумихи, которые позволяют максимально эффектно представить товар для клиентов.

Основной принцип, на котором базируется такой маркетинг, заключается в том, что нельзя просто строить маркетинг исключительно на своих предпочтениях, потому что абсолютно каждый потребитель обладает своей идеей, реальностью и вкусами отличных от других. Отсюда и следует использование малозатратного маркетинга.

Отсюда и обозначение партизанский маркетинг. О партизанском маркетинге говорят как о круге, в котором все рождается с идей получения максимальной прибыли и продолжается с целью увеличения числа постоянных клиентов. Если же маркетинг не представляет собой круга, то он является прямой линией, ведущей к банкротству компании. Единственный критерий, с помощью которого партизанский маркетинг оценивает свою рентабельность, – прибыль, а не рост продаж.

В малобюджетном маркетинге можно отметить еще одни особенности – это цель прийти к объединению, а не конкуренция с другими компаниями, это называется fusion marketing и конечно же путь к долгосрочным и крепким взаимоотношений с каждым клиентом. Так же рост за счет разнообразия в бизнесе опасен для компании – необходимо в первую очередь найти свою нишу.

Кратко можно отметить остальные варианты малозатратного маркетинга:

- общение с каждым потребителем персонально, а не быть нацеленным на всю группу (например, при прямой рассылке указывать в теме не «директору по маркетингу», а обратиться по имени);
- в первую очередь личные взаимоотношения с клиентом (вы знаете не компанию, а людей, работающих в этой компании);
- внедрение новых технологий;
- предоставление как можно большего количества услуг бесплатно – например, предложение того или иного продукта;

- продумывание каждого слова в общении с клиентом (одна лондонская компания, принимавшая заказы по телефону, сократила в два раза число претензий со стороны клиентов, заставив свой обслуживающий персонал говорить вместо фразы «Мы не сможем вам помочь» говорить «Сегодня мы не сможем вам помочь»);

Некоторые применения малозатратного маркетинга очень похожи на те, которые используются в традиционном маркетинге. На самом деле все удачные маркетинговые идеи основаны на умении эффективно и последовательно поддерживать связи с ними и обязательно на знании целевых рынков.

В современном мире одним из главных инструментов продвижения товара, который широко используется крупными странами- импортерами, а так же странами-поставщиками, стали электронные торговые площадки. Электронные торговые площадки представляют собой веб-сайты, которые содержат базы данных о поставщиках и запросах покупателей различных товаров из услуг из большого числа государств. Эти площадки, предлагая бесплатную регистрацию на своих сайтах предоставляют также целое разнообразие дополнительных платных услуг для предприятий, которые заинтересованы в успешном и более активном продвижении своей продукции. Работа с электронными рынками является наиболее эффективным вариантом продвижения, который позволяет с легкостью доставлять через сеть интернет информацию обо всех различных продавцах в зарубежных зонах рынка.

Так же такие торговые площадки имеют высокий уровень узнаваемости и популярность в бизнесе, большим числом своей аудитории, а это десятки миллионов пользователей в месяц, обширной географической зоной распространения – Латинская Америка, Европейский союз, Азия, Северная Америка, Ближний Восток.

Можно отметить отличительные черты данных площадок, которые позволяют эффективно и с легкостью использовать свои возможности для реализации товаров и услуг – это ежедневное обращение к ним от десятков

тысяч до сотен тысяч импортеров, готовых размещать заказы на необходимые им товары.

Сегодня же в мире существует множество популярный, международных, межотраслевых электронных рынков, каждый из которых предлагает широкий ассортимент и разнообразие возможностей по продвижению продукции. Они так же представляют собой каталоги товаров и услуг, в которых с легкость можно разобраться. При этом возможно размещение заказа онлайн или же обеспечение контакта заинтересованного поставщика с покупателем. К наиболее крупным и эффективным многоотраслевым электронным торговым площадкам относят Alibaba.com, aliexpress.com, All-biz.info и т. п.

Список литературы:

1. Воронина К.С. Маркетинг в окопах / К.С. Воронина // Менеджмент роста. – 2007. – № 1(03). – С. 10-16.

СЕКЦИЯ
«МЕНЕДЖМЕНТ»

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Антипов Сергей Сергеевич
студент, кафедра ГМКУ РГРТУ,
РФ, г. Рязань
E-mail: antipofss@yandex.ru

Федорова Лидия Анатольевна
научный руководитель, д-р экон. наук, проф. кафедры ГМКУ РГРТУ,
РФ, г. Рязань

Проблема обучения персонала – это проблема, которая в настоящее время приобретает особое значение для отечественных предприятий, ведь в условиях рыночной экономики предъявляется колоссальное множество требований к уровню знаний персонала, его знаниям и компетенциям.

Для каждой современной организации персонал имеет большое значение, так как без квалифицированных кадров ни одна организация не сможет достичь поставленных перед ней целей. Именно поэтому можно сделать вывод, что организация, заинтересованная в достижении стратегических целей и основной миссии в целом, должна максимально эффективно не только использовать, но и развивать свой кадровый потенциал.

Повышение квалификации персонала организации – это непрерывный динамичный процесс, который представляет собой один из видов профессионального обучение, имеющий своей целью повышение уровня теоретических знаний, практических навыков и умений персонала.

Квалификация – это совокупность специальных знаний и практических навыков, определяющих степень подготовленности работника к выполнению профессиональных функций соответствующей сложности [2, с. 88].

В качестве побуждающих причин повышения квалификации являются:

- стремление сохранить занимаемую должность;

- стремление к продвижению по карьерной лестнице;
- стремление к повышению заработной платы;
- стремление получить новые знания, навыки, опыт;
- стремление расширить деловые контакты;
- формирование у работников ценностей и установок, поддерживающих стратегию, цели организации и сложившуюся корпоративную культуру.

К принципам, реализация которых обеспечивает высокую эффективность повышения квалификации можно отнести:

- учет исходного уровня знаний персонала, который проходит обучение;
- формирование и поддержание высокой мотивации персонала к обучению;
- осуществление обратной связи между организацией и её персоналом;
- возможность практической применимости полученных знаний;
- перенос полученных знаний в реальные рабочие условия;
- востребованность результатов обучения персонала и другие.

Стереотипно принято подразумевать под повышением квалификации обучение, организованное или в рамках рабочего места (данное обучение применяют крупные организации при условии, что работодатель организует учебный процесс от начала до конца самостоятельно), или в рамках специализированного учебного заведения (государственные или частные образовательные учреждения, как отечественные, так и зарубежные). На самом деле система данного процесса намного шире, так в качестве форм повышения квалификации могут быть применены следующие формы, изображенные на рисунке 1:

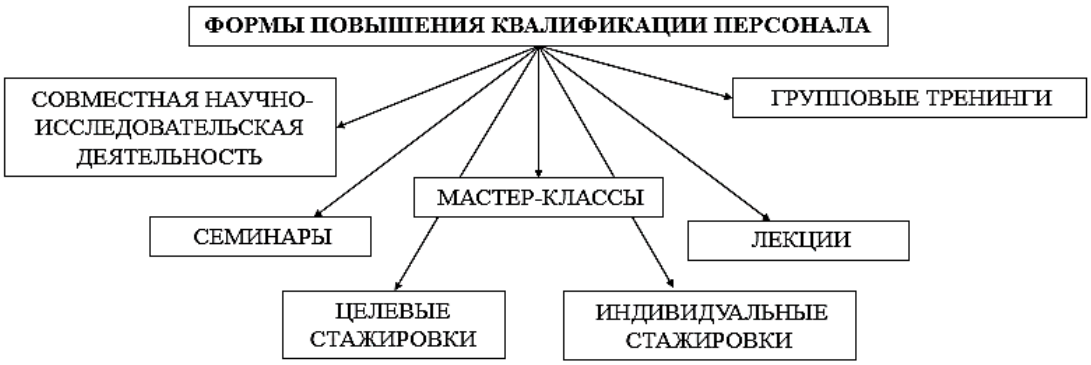


Рисунок 1. Формы повышения квалификации персонала

В большинстве случаев такое обучение подразумевает очную форму обучения, но в тоже время для передачи теоретических знаний можно воспользоваться дистанционной формой обучения. С повышением уровня квалификации у работников расширяется диапазон их профессиональных возможностей, но в то же время можно выделить некую особенность повышения квалификации: в связи с владением теоретическими знаниями и практическими навыками выполнения той или иной работы, обучающиеся могут критически отнестись к предлагаемому для изучения материалу.

Управленческая деятельность в современных экономических условиях отличается весомой ролью демократизации и построению партнерских взаимоотношений – это находит своё отражение в системном подходе к обучению в рамках повышения уровня квалификации персонала.

Отечественный и зарубежный опыт исследования рассматриваемого вопроса позволяют выделить три концепции по вопросу повышения квалификации, которые представлены на рисунке 2:

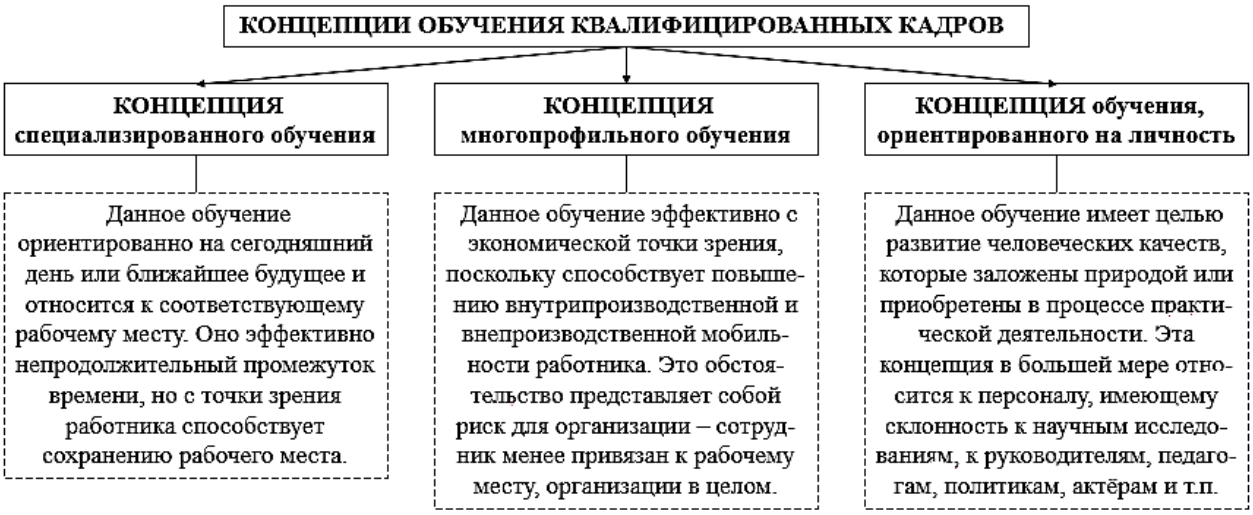


Рисунок 2. Концепции обучения квалифицированных кадров

Приоритетными методами обучения являются интерактивные методы, позволяющие практически отработать полученные знания, навыки и умения. Возрастающий поток информации требует внедрения таких методов обучения, которые способствуют передачи большого объема информации в максимально

короткий срок, при этом обеспечивающих высокий уровень овладения рассматриваемого материала и его практического закрепления. Именно в этом и отражается системность повышения уровня квалификации персонала.

В зависимости от продолжительности обучения принято выделять следующие виды повышения уровня квалификации (рисунок 3):

Рисунок 3. Виды повышения уровня квалификации персонала в зависимости от продолжительности обучения

Представленное разнообразие видов и форм повышения уровня квалификации персонала позволяет организации выбрать из них наибольшее рациональный в определенный момент времени и при сложившихся условиях вариант. Следует учитывать, что ошибочный выбор вида и форм может способствовать потере положительного эффекта от проведенных раннее мероприятий. И наоборот, правильный выбор вида и формы процесса обучения может существенно улучшить психологический климат в организации, разрешить межличностные противоречия [1, с. 5]. Синергетический эффект позволит определить эффективность инвестиций в развитие персонала организации.

Чтобы результативность процесса повышения квалификации персонала была высока, необходимо чтобы он был грамотно подготовлен и проведен. Так принято поэтапно представлять процесс обучения (рисунок 4):

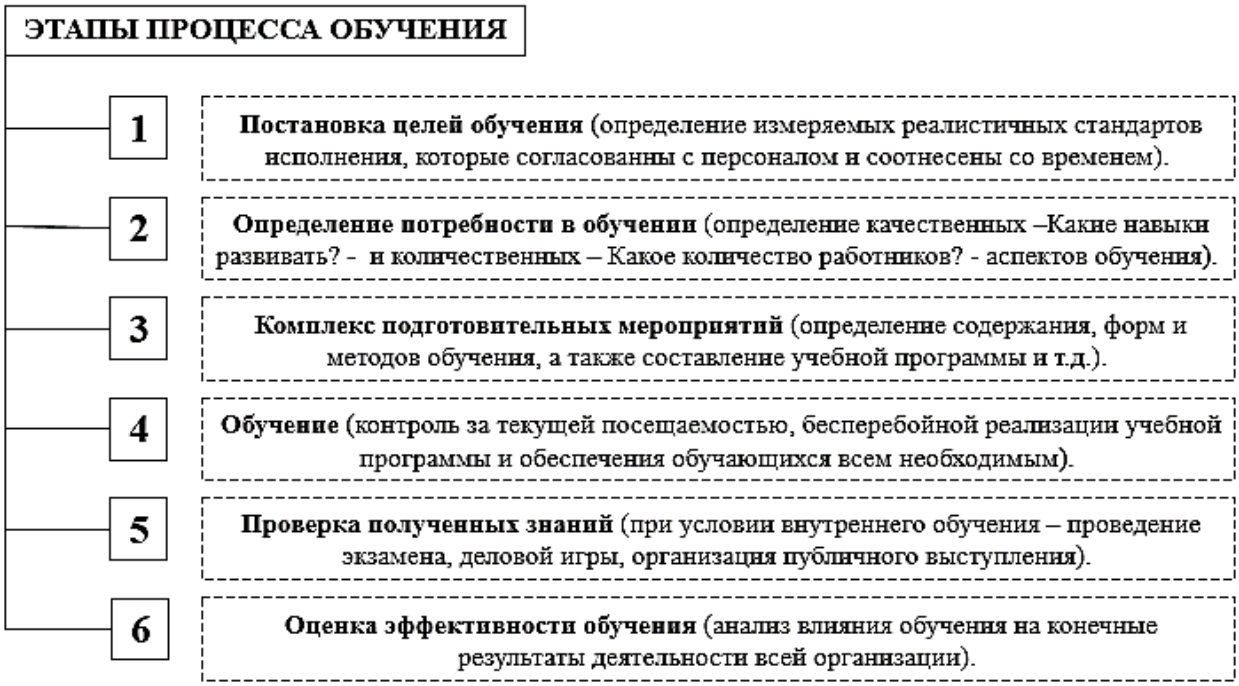


Рисунок 4. Этапы процесса обучения персонала организации

Повышение уровня квалификации персонала – важнейший инструмент организации, позволяющий формировать организационную, производственную, экономическую, социальную среду и повышать её кадровый потенциал. Так отлаженная система повышения квалификации позволяет: повысить мотивацию персонала, снизить текучесть персонала, определить тенденции личного профессионально развития, расширить влияние социальной работы, повысить интерес персонала к работе в данной организации – то есть, позволяет оставаться организации быть конкурентоспособной в рыночной экономике и успешно осуществлять свою деятельность в рамках современного бизнеса.

Список литературы:

1. Дырин С.П. Управление персоналом: от кадрового подхода – к многоаспектному // Кадровик. – 2010. № 9. – 72 с.
2. Покропивный С.Ф. Экономика предприятия: учебник. К.: КНЭУ, 2003. – 605 с.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧЕТОМ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Беляева Дарья Юрьевна
магистрант, Сибирско-американский факультет,
Иркутский Государственный Университет,
РФ, г. Иркутск
E-mail: darabelyaeva89@gmail.com

В течение достаточно длительного периода времени экономическая политика большинства развитых стран основывалась на теории экономического роста, в соответствии с которой ключевой вектор был нацелен на всестороннее развитие посредством наращивания темпов и масштабов производства. Однако в настоящий момент данная теория перестала отвечать интенсивно меняющимся требованиям современной действительности, что предопределило переход к концепции устойчивого развития.

Действительно, устойчивое развитие социополитической, экономической, экологической и других систем, общества, государства, региона, отдельных хозяйствующих субъектов – это актуальная проблематика, которая является предметом широких дискуссий не только на уровне государственных структур и представителей фундаментальной науки, но и общественности [3].

Прежде всего, целесообразно рассмотреть, что же представляет собой концепция устойчивого развития на макро- и микроуровнях. Так, М.В. Леонова и В.А. Тураев проводили фундаментальные исследования применения данной теории на уровне государства. По их мнению, устойчивое развитие – это такое развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности ныне живущих поколений, не нанося при этом значительного ущерба возможностям, которые будут оставлены для будущих поколений для удовлетворения их собственных потребностей [2]. Анализ данного определения позволяет сделать вывод о том, что центральное место в концепции устойчивого развития принадлежит потребностям будущих поколений и именно с учетом будущих нужд нужно реализовывать любые проекты.

Следует подчеркнуть, что на государственном уровне осознание необходимости переориентации на устойчивое развитие произошло в 90-ых годах XX века. Именно тогда был издан Указ Президента РФ от 01.04.1996 N 440, в соответствии с которым необходимо было постепенно восстановить состояние естественных экосистем до такого уровня, который гарантировал стабильность окружающей среды [4]. При этом достичь этого возможно только усилиями всего мирового сообщества. Однако движение к данной цели нужно осуществлять самостоятельно.

Переход к устойчивому развитию должен обеспечить сбалансированное решение проблем социоэкономического развития и сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала, удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений людей на долгосрочную перспективу.

При этом достичь этого возможно только путем последовательного решения первоочередных задач, среди которых целесообразно выделить следующие [4]:

- необходимо обеспечить стабильность ситуации в экологической сфере;
- следует насколько возможно улучшить состояние окружающей среды посредством всестороннего учета экологических факторов в процессе занятия предпринимательской деятельностью в контексте институциональных и структурных преобразований, которые способствуют становлению принципиально новой модели экономики и широкому распространению экологически ориентированных методов управления;
- требуется ввести экономическую деятельность в пределы емкости экосистем на базе повсеместного внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий, целенаправленных изменений структуры экономики, структуры личного и общественного потребления.

Ключевыми направлениями перехода Российской Федерации к устойчивому развитию на среднесрочный период являются:

- формирование нормативно-правовой базы перехода к устойчивому развитию, в том числе совершенствование действующего законодательства,

регламентирующего экономические механизмы регулирования природопользования и охраны окружающей среды;

- разработка действенной системы стимулирования предпринимательской деятельности и установление пределов ответственности за ее экологические результаты, при которых биосфера воспринимается уже не только как бездонный поставщик ресурсов, а как фундамент, необходимый для нормальной жизнедеятельности, сохранение которого должно быть непременным условием функционирования социоэкономической системы и ее отдельных структурных элементов;
- оценка хозяйственной емкости локальных и региональных экосистем страны, определение допустимого на них антропогенного воздействия;
- формирование эффективной системы пропаганды идей устойчивого развития и создание соответствующей системы воспитания и обучения.

Особый интерес представляет точка зрения А.Г. Коряков, который рассматривает концепцию устойчивого развития на уровне отдельных региональных единиц. По его мнению, устойчивое развитие региона заключается в обеспечении сбалансированного развития всех сфер его экономики на основе сбалансированного использования ресурсов для решения экономических, социальных и экологических проблем, которые создает индустриальное общество [1]. Чтобы их избежать, необходимо согласовать процессы окружающей среды с экономическими и социальными процессами. Накопленный опыт показывает, что многие проблемы социоэкономической и экологической несбалансированности первоначально возникали на региональном уровне и только после этого распространялись на все государство и приобретали национальные масштабы.

Естественно, затрагивая общегосударственный и региональный уровень управления, необходимость реализации концепции устойчивого развития со временем была признана и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. При этом именно сфера функционирования предприятий и организаций любой формы собственности и отраслевой направленности играет колоссальное

значение в экономике региона и государства в целом. Это обусловлено тем, что именно в данном сегменте происходит перераспределение стоимости ВВП и части национального богатства. Компании, осуществляя свою функциональную деятельность, уплачивают налоги в соответствующий бюджет, предоставляют рабочие места, способствуя сокращению уровня безработицы, занимаются благотворительной деятельностью и т. д. Благодаря им активно развивается соответствующая инфраструктура, что улучшает качество и уровень жизни населения. И поэтому, для того, чтобы воспользоваться всеми преимуществами, которые общество получает от развития бизнеса, необходимо, чтобы хозяйствующие субъекты активно внедряли и применяли в своей практике концепцию устойчивого развития.

Так, Т.В. Шимоханская предлагает рассматривать функционирование предприятия в контексте триединой концепции устойчивого развития, которая объединяет следующие компоненты [5]:

- экономическая составляющая, которая предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов и применение различных сберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов;
- социальная составляющая (ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми);
- экологическая составляющая (обеспечивает целостность биологических и физических природных систем и их самовосстановление).

В последние годы, многие предпринимательские структуры в силу различных причин переводят свой бизнес в другие регионы. Как правило, это связано с тем, что руководители компаний, особенно это касается крупных предприятий, перевозят машины и оборудование, транспортный узел, персонал компании и т. д. в связи с тем, что реализация коммерческой деятельности в данном субъекте более целесообразна, чем в домашнем регионе. Примерами такой деятельности могут служить проекты государственного масштаба,

такие как строительство нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан», газопровода «Сила Сибири» и т. д. Основные подрядчики организовывают «вахтовые» городки на время проведения работ, которые переносятся из одного региона в другой по мере необходимости; при этом они остаются налоговыми резидентами домашнего региона. Однако такие трансформации несут издержки, как для самого бизнеса, так и для региона, в котором он действует в настоящий момент. Следует подчеркнуть, что подобные проекты, не подходят для реализации концепции устойчивого развития.

В этой связи повышается актуальность формирования алгоритма написания рабочего проекта, который схематично может выглядеть следующим образом (рисунок 1).

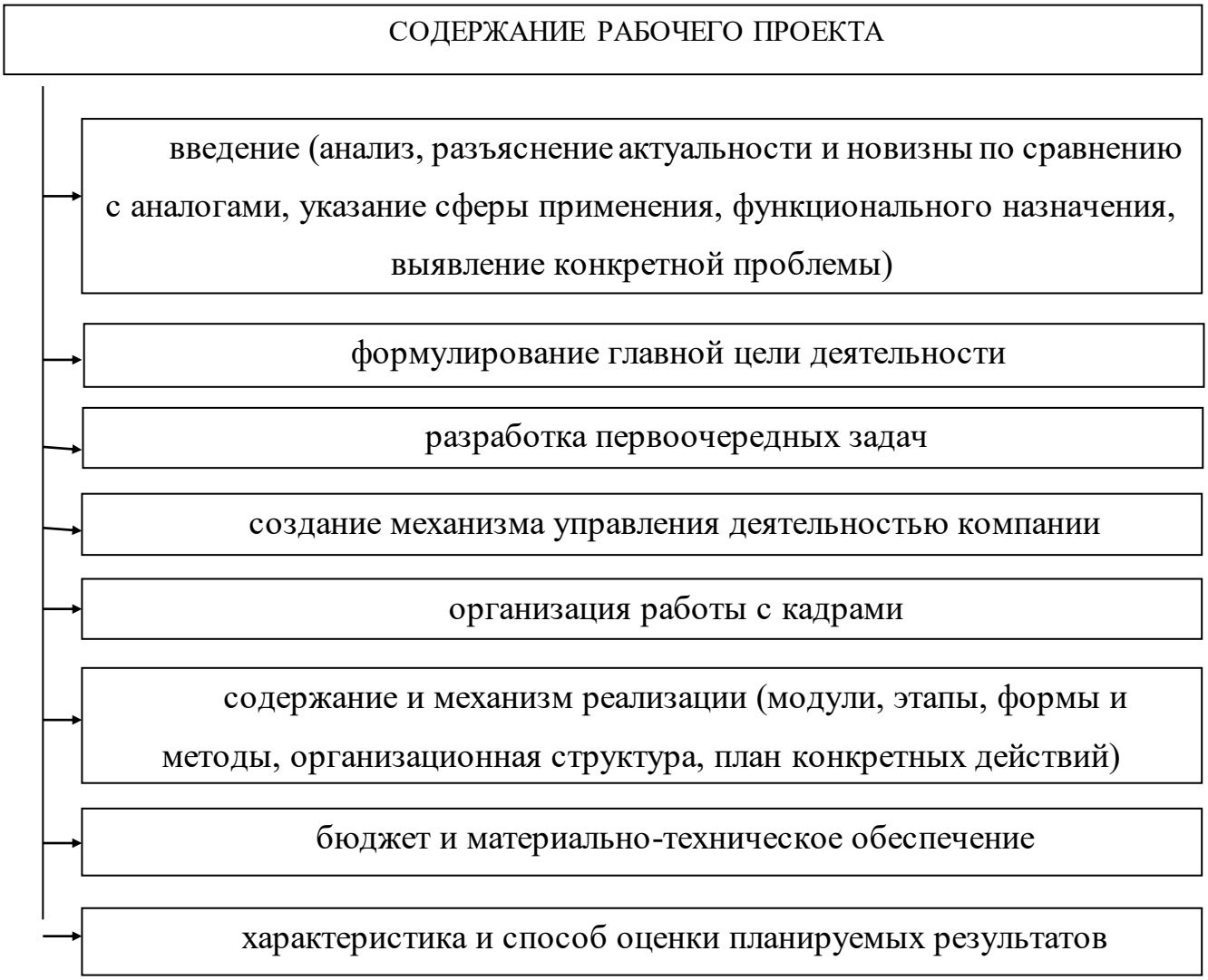


Рисунок 1. Содержание рабочего проекта организации с учетом концепции устойчивого развития

Благодаря составлению такого документа, региональные власти получат эффективный инструмент контроля над деятельностью компаний, а также будут отчетливо понимать, какая польза и экономическая выгода будут получены от функционирования каждого хозяйствующего субъекта. Это, в свою очередь, позволит сократить ряд рисков, в том числе снизить объем недополученных доходов бюджета. Для того чтобы успешно внедрить в организации практику подготовки проектов с учетом устойчивого развития, нужно законодательное регулирование на государственном или региональном уровне.

Таким образом, применение концепции устойчивого развития на макро и микроуровнях уже зарекомендовало себя как эффективное, которое способно приносить реальную пользу для всех участников – государства, регионов, муниципалитетов, предприятий и организаций, а также населения. Однако в целях повышения эффективности данной теории целесообразно, чтобы компании разрабатывали алгоритм написания рабочего проекта на среднесрочный период, использование которого в практической деятельности в значительной степени улучшит ключевые социоэкономические показатели и приведет к повышению благосостояния российских граждан.

Список литературы:

1. Коряков А.Г. Теоретические предпосылки развития российских регионов в контексте концепции устойчивого развития // Теория и практика общественного развития. № 6. 2012.
2. Леонова М.В., Тураев В.А. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию // Вологдинские чтения. № 58. 2006.
3. Нальгиев З.И. Устойчивое развитие как базовая концепция развития социально-экономических систем в современных условиях // Российский Академический Журнал. № 4. Том 9. 2009.
4. Указ Президента РФ от 01.04.1996 N 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» // Российская газета. N 67. 09.04.1996.
5. Шимоханская Т.В. Управленческий инструментарий устойчивого развития предприятия // Вопросы экономики и права. № 3. 2011.

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА КАК ОДИН ИЗ ЭТАПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Самодурова Екатерина Витальевна
магистрант,
кафедра производственного менеджмента и трансфера технологий,
Университет ИТМО,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: ekateriny4@gmail.com

Важной частью функционирования любого предприятия является организация снабжения его материалами, сырьем и готовой продукцией.

Выбор поставщика, отвечающего всем требованиям компании при организации закупок – одна из основных задач, выполняемых при планировании и организации закупочной деятельности предприятия.

Поиск и выбор поставщика можно условно разделить на следующие этапы:

1. Поиск потенциальных поставщиков.

Существует несколько форм поиска поставщиков.

- Традиционный способ представляет собой работу с уже известным поставщиком;
- Выход на конкретного поставщика;
- Выход поставщика на заказчика;
- Поиск поставщиков через выставки и ярмарки;
- Конкурсные и тендерные торги.

2. Анализ выявленных поставщиков

Для сбора информации о поставщике используются различные источники. Это могут быть банки и финансовые институты, у которых заказчик может узнать кредитную историю поставщика, отзывы клиентов, различные интернет источники. Заказчик также может проводить различные собственные расследования, прибегая к помощи государственных органов, таких как налоговая инспекция, регистрационные палаты и т. д. Возможно оценить состояние и конкурентов данного поставщика, выяснить является ли поставщик монополистом.

3. Отбор поставщиков.

Каждая компания выявляет для себя значимые критерии отбора поставщиков.

В целом выделяют два основных критерия:

1) Стоимость приобретения продукции и услуг. Данный критерий включает в себя цену продукции, стоимость услуг поставщика и сторонних организаций, имидж и репутацию поставщика, его перспективы на рынке;

2) Качество обслуживания – это качество обслуживания и надежность. Надежностью поставщика можно считать гарантированность обслуживания потребителя и его снабжение необходимыми ресурсами вне зависимости от возникающих обстоятельствах, которые могут повлиять на нарушение сроков отгрузки или непоставку заказов.

Так же к качеству обслуживания можно отнести такие критерии, как:

- Срок выполнения заказа;
- Ассортимент;
- Географическое расположение поставщика;
- Наличие у поставщика дополнительных мощностей;
- Качество продукции поставщика;
- Финансовое состояние поставщика.

Каждая компания самостоятельно разрабатывает собственный список критериев, по которым идет отбор поставщиков. Например, для одного предприятия большое значение будет иметь стоимость закупаемой продукции, для другого – качество товара, а для третьего – срок доставки.

4. На последнем этапе происходит оценка всех критериев отбора и принимается решение о сотрудничестве с тем или иным поставщиком.

Каждое предприятие должно быть уверено, что выбранный поставщик сможет выполнять все свои обязательства, прописанные в договоре. Должно производиться бесперебойное снабжение продукцией, тут огромное значение оказывает время выполнения заказа и фактор наличия у поставщика страхового запаса продукции, чтобы, в случае непредвиденных обстоятельств, оперативно передать товар предприятию – заказчику.

На выбор поставщика может влияет такой фактор, как состояние технической базы поставщика, то есть наличие у него собственных площадей для хранения продукции, транспорта, с помощью которого продукция доставляется заказчику, состояние оборудования.

Одним из самых популярных методов при отборе поставщиков является балльно-рейтинговый метод. Данный метод предполагает определение критериев отбора и присвоения каждому критерию собственной цены (балла).

Ценой является значимость критерия для компании в числовом значении. В сумме цены по всем критериям должны быть равны 1. После определения цены анализируется каждый поставщик путем оценки каждого критерия по 10-ти балльной шкале. Далее составляется рейтинг по каждому поставщику: цена каждого критерия умножается на оценку, рейтинги по каждому критерию суммируются. В таблице 1 приведен пример определения рейтинга поставщика данным методом.

Выбор происходит в пользу того поставщика, у которого выше рейтинг по проведенному анализу. Данный метод работает в условиях конкуренции поставщиков.

Таблица 1.

Пример расчета балльно-рейтингового метода для поставщика

Критерий	Цена критерия	Оценка по 10 бальной шкале	Рейтинг
Цена товара	0,5	7	3,5
Качество товара	0,4	8	3,2
Надежность поставки	0,1	4	0,4
Итого	1		7,1

Наряду с балльно-рейтинговым методом используется метод ранжирования поставщиков. Данный метод является упрощенной разновидностью балльно-рейтингового метода и предполагает оценку поставщиков по ряду критериев по 10-балльной шкале. При использовании ранжирования компания не определяет цену критерия. Баллы, проставленные

поставщикам, суммируются. Выбор осуществляется в пользу поставщика, получившего суммарно наибольшую оценку по всем критериям.

В таблице 2 продемонстрирован пример ранжирования поставщиков.

Таблица 2.

Пример ранжирования поставщиков

Критерий	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4
Цена продукции	6	8	6	9
Качество товара	10	8	7	8
Надежность	7	5	9	8
Срок поставки	4	7	10	6
Ассортимент	8	6	8	5
Географическое положение	5	7	10	6
Транспортные возможности	8	6	9	4
Репутация	8	5	8	9
Итого	56	52	67	55

Также широко используется при отборе поставщиков метод оценки затрат. Данный метод заключается в расчете всех затрат, которые могут возникнуть при работе с тем или иным поставщиком. Затраты рассчитываются для всех поставщиков по всем направлениям сотрудничества. Результаты расчетов анализируются, выбор делается в пользу поставщика с наименьшими затратами на сотрудничество. Это достаточно трудоемкий метод, так как предполагает сбор информации обо всех поставщиках, расчет затрат и анализ полученных результатов.

Решая задачу выбора поставщика, каждое предприятие выбирает для себя наиболее предпочтительный метод отбора: использует один из известных методов, осуществляет выбор поставщика с помощью одновременно нескольких методов или же разрабатывает собственный метод отбора поставщиков.

Список литературы:

1. Афанасенко И., Борисова В. Логистика снабжения: учебник для вузов. - изд.: Питер СПб, 2016 – 384 с.
2. Руководство по закупкам: учебное пособие / под ред. Н. Димитри, Г. Пига, Дж. Спаньолэ – М: изд.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2013 – 704 с.
3. Управление закупками и поставками: учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон – М: изд.: ЮНИТИ-Дана, 2014 – 752 с.

СЕКЦИЯ

«РЕГИОНОВЕДЕНИЕ»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАПАДНЫХ СТРАН И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ В РОССИИ

Гришина Анастасия Владимировна
студент, Юридический факультет, УлГУ,
РФ, г. Ульяновск
E-mail: nasta_sia00@mail.ru

Ермолаева Елена Вячеславовна
научный руководитель, канд. юрид. наук,
доцент кафедры ТДиПОВД, УлГУ,
РФ, г. Ульяновск

Так как Российская Федерация занимает огромную территорию, то вопрос о региональной политике, ее оптимизации и реформировании останется актуальным. Очевидно, что российское правительство должно обратиться к опыту более развитых стран, которые начали проводить региональную политику и ее реформирование в соответствии с современными рыночными требованиями намного ранее. Большинство из этих стран не ставят своей основной задачей заботу о регионах, поэтому бюджетные средства тратятся на региональное развитие, только когда экономика страны развивается. Во время экономического спада денежные поступления на данный пункт бюджета прекращаются [1]. Далее рассмотри некоторые примеры европейских стран, чей опыт по проведению региональной политики мог бы быть применен в Российских условиях.

Хотелось бы начать с отрицательного опыта Великобритании. Правительство резко сократило финансирование региональной политики, отказало в дотациях многим неблагоприятным с экономической точки зрения районам, отказалось от социальных целей. Принцип социальной справедливости был заменен экономической целесообразностью. Однако, невмешательство государства

создало нерегулируемый рынок, на котором финансовые различия между богатыми и бедными лишь увеличились, и в итоге усугубил социально-экономические различия регионов. Это вынудило правительство пересмотреть изначальный план и скорректировать свою региональную политику.

Более удачный опыт можно обнаружить у США. Чтобы справиться с Великой депрессией (1929 – 1933 гг.), правительство вводило программы по развитию отстающих штатов на основе механизма контрактной системы [2]. Следует отметить, что в США раньше, чем в Западной Европе, правительство озаботилось неравномерностью условий жизни населения, и социально-экономическая политика по выравниваю этих условий стала частью общей экономической политики, в рамках которой, кроме прочего, осуществляется поддержка населения в бедных районах штатов.

Испания и Россия частично совпадают в вопросах развития территорий, так как обе страны прошли период жесткого централизованного планирования. По характеру полномочий регионов Испания занимает промежуточное положение между унитарным и федеративным государством. При этом политика перераспределения доходов между регионами зависит от политических приоритетов центрального правительства. Подобные черты прослеживаются и в современной России.

Региональные проблемы решались и в Германии. После войны правительству нужно было преодолеть отставание восточных территорий, находившихся длительное время в рамках иной институциональной среды. На эти цели правительством Германии в течение 1990-х годов были выделены значительные объемы средств на структурную трансформацию в рамках общегерманского проекта «Совместная задача». Объем финансирования распределялся в пропорции 1:6 между западными и восточными землями. В основном это государственное софинансирование инвестиционных проектов.

Между Францией и Россией тоже можно найти схожие черты. В обеих странах существуют значительные диспропорции в развитии столичного региона и остальной территории государства. Для снижения диспропорций

Франция применяла как ограничительные, так и стимулирующие меры. Ограничительные меры снижали деловую активность и концентрацию промышленных предприятий в центральном районе. А стимулирующие меры повышали инвестиционную привлекательность остальных территорий страны, например, за счет создания кластеров конкурентоспособности в депрессивных территориях или применения дифференцированных налоговых ставок, льгот и премий.

Хотелось бы упомянуть об опыте Нидерландов. Руководство страны не остановилось на одной конкретной программе, а постоянно корректирует действующую региональную политику исходя из потребностей и интересов населения. Как и во многих других странах, столичный регион более развит, поэтому правительство старается по большей части поддержать регионы, сделав их конкурентоспособными и экономически выгодными для инвесторов. Данное направление полностью удовлетворяет политике ЕС, которую Нидерланды применяют для развития своих регионов, учитывая, в первую очередь, положение о необходимости предоставления всем своим гражданам равных условий, не зависимо от места их проживания, и, во-вторых, требование ЕС о создании на территории государства-члена благоприятных условий для иностранных инвестиций [3].

Суммируя вышесказанное, отметим, что США и Европейские страны имеют большой опыт по проведению политики регионального развития. Путем «проб и ошибок» эти страны пришли к тому, что важно соблюдать баланс в обществе, поэтому в настоящее время они соразмеренно применяют принципы эффективности и справедливости. Кроме того, как и любой современный политический процесс, реформа регионального развития сопровождается законодательными изменениями, которые помогают распределить и четко закрепить полномочия между центром и регионами.

В настоящее время правительство России, опираясь на опыт Европы и Америки в отношении проведения региональной политики, разрабатывает действенную схему, которая позволила бы скоординировать территориальное развитие такой обширной государственной территории. Российская региональная

политика в этом плане проделала значительную эволюцию в лучшую сторону, но по настоящее время остается неэффективной. Вся внутренняя политика, касающаяся развития регионов, проводится преимущественно по двум направлениям: выравнивание и стимулирование.

Выравнивание региональных условий доминировало в первой половине 2000 гг., когда наблюдалась стабилизация ситуации в экономике. Основная цель (выровнять ситуацию с социально-экономическим развитием регионов) в российских условиях ориентирована в большей степени не на развитие, а на поддержку отдельных территорий, поэтому ожидаемый результат заключается в приближении показателей худших регионов как минимум к среднему уровню по стране. Данная задача решается за счет перераспределения федеральных бюджетных средств, которые идут в основном на региональные целевые программы через фонд финансовой поддержки регионов. В современной России межбюджетные отношения сами стали региональной политикой. Как и политика бюджетного федерализма - это ключевой инструмент региональной политики России, но в мировой практике к ней обычно не относится, так как оказывает лишь косвенное влияние на развитие регионов за счет роста их инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная поддержка регионов — другой механизм политики выравнивания, она предусматривает вложение бюджетных средств в объекты инфраструктуры и оказание финансовой помощи населению и предприятиям субъектам РФ. Он реализуется через осуществление региональных программ, которые носят как социальный, так и экономический характер и частично финансируются из федерального бюджета. Иными словами, инвестиционная поддержка – это действенный инструмент региональной политики, призванный активизировать экономический потенциал конкретного региона. Инвестиционная поддержка может иметь вид партнерства между государством и частными компаниями, представлять собой федеральную целевую программу или предоставлять особый юридический и экономический статус в форме свободной экономической зоны.

Отметим, что наиболее эффективными показали себя федеральные целевые программы, которые имеют преимущества сразу по нескольким показателям. Во-первых, подобную программу достаточно легко контролировать, так как она имеет четкую цель (или несколько) и определенные сроки. Во-вторых, ее адресность позволяет решать конкретную проблему именно данного региона. В-третьих, такая программа обычно сочетает в себе комплексное решение вопросов и экономической, и социальной сфер. Многие передовые страны применяют подобные программы для решения стратегических задач развития регионов.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. в России утверждена и применяется «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». По ее замыслу, основные задачи регионального развития России: создавать территориально-производственные кластеры и центры опережающего развития в регионах, обеспечивая их легитимность на законодательном уровне, оказывать финансовую помощь регионам с плохо развитой производственной и социальной инфраструктурой, а также формировать туристско-рекреационные зоны и крупные транспортно-логистические узлы [4].

Как мы видим, развитые страны имеют довольно обширный опыт применения различных форм и инструментов управления региональным развитием. Каждое государство, которое уделяет должное внимание экономическому и социальному состоянию в своих регионах, стремится к тому, чтобы юридически закрепить необходимые для стабильного развития регионов полномочия всех уровней власти, а также своевременно применять необходимые экономические инструменты в соответствии с меняющимися условиями. Положительный опыт использования данных элементов в настоящее время правительство РФ пытается применить в своей региональной политике.

Список литературы:

1. Буреш О.В., Масюто И.А. Управление устойчивым развитием региона: зарубежный опыт и Российская практика // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. - № 4 (165). – С. 53-59.
2. Вовченко Н.Г., Епифанова Т.В., Гурин О.Ю. Особенности формирования федеральной контрактной системы США: организационно-институциональный аспект // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2015. - № 2. – С. 105-115.
3. Карпчук Н.П. Национальные коммуникативные стратегии стран Европейского союза: опыт Нидерландов // Studia Humanitatis. – 2015. – № 2. http://st-hum.ru/content/karpchuk-np-nacionalnye-kommunikacionnye-strategii-stran-evropeyskogo-soyuza-opyt
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИКА»

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРФИРМЫ

Абдурашидов Жахонгир Баходир Угли
студент (магистр), институт менеджмента ОГУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: frida93@bk.ru

Докашенко Людмила Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УПСТ, ОГУ,
РФ, г. Оренбург

Аннотация. В статье рассматривается проблема применения маркетинговых технологий в туризме. Представлено воздействие информационных технологий на повышение конкурентоспособности туристских фирм. Также рассматривается роль и влияние рекламы на туристический бизнес.

Ключевые слова. Туристический маркетинг, реклама, конкурентоспособность турфирмы.

Туристический маркетинг – совокупность методов и приемов сбора и анализа данных, направленных на выявление возможностей удовлетворения потребностей людей с точки зрения психологических, экономических и социальных факторов, а также на решение задач эффективного функционирования туристических организаций.

Можно выделить три цели маркетинга турфирмы это экономические, престижные и социальные. Экономические цели ставятся для увеличения прибыли в длительной перспективе, привлечения новых клиентов, улучшения сбыта, укрепления позиции на рынке по отношению к конкурентам. Престижные цели необходимы для повышения привлекательности и улучшения

имиджа фирмы, региона или определенной местности, таким образом обеспечивая приток клиентов [1].

Успешное применение маркетинга в туристической сфере зависит не только от необходимого продукта хорошего качества, но и ориентированность на рынок, правильная ценовая политики, надежная и эффективная сеть дистрибьюторов. Необходимо систематически и эффективно налаживать связь с потенциальными клиентами и торговыми посредниками, сокращая тем самым разрыв между производителями туристического продукта и его потребителями.

Главная цель этой связи – оказание влияния на целевую группу. Нужно преподнести потребителю товар или услугу в таком виде, который бы изменил имевшиеся до этого взгляды в положительную сторону и подействовал на будущее поведение.

Индустрия туризма зачастую состоит из небольших и малых предприятий, в которых не применяются современные технологии, нет опыта, который необходим для эффективного применения современных технологий маркетинга.

На сегодняшний день туристический рынок весьма неструктурирован, на нем работают тысячи операторов и агентств. Но с каждым годом их количество сильно сокращается. Для достижения успеха требуется сначала разработать соответствующую стратегию продвижения своего туристического продукта. Такое продвижение может осуществляться различными способами, как внешними, так и внутренними по отношению к заинтересованной фирме.

На сегодняшний день практически нет маркетинговых разработок для повышения конкурентоспособности турфирм, большинство туристических фирм, проработавших уже значительное время в этом бизнесе, применяют лишь часть возможных методов и средств маркетинговой деятельности [3].

Реклама, как один из видов маркетинговых коммуникаций, представляет собой важный компонент при реализации планов туристской фирмы. Она оказывает социально-культурное и психологическое воздействие на общество.

Благодаря рекламе туристские предприятия завоевывают новые рынки сбыта. И является не просто средством конкурентной борьбы, но и усиливает ее, способствуя повышению качества туристского обслуживания [4].

Реклама в туризме образует важную связь между туристским продуктом и потребителем. Поэтому реклама турфирмы должна привлечь потенциальных туристов, и заставить остановить свой выбор именно на этой фирме и ее продукте, и убедить клиентов в правильности их выбора.

Рекламную деятельность турфирмы можно разделить на два вида:

- реклама различных туристских услуг;
- реклама имиджа туристского предприятия.

Реклама туристских услуг оказывает непосредственно на потребителя, формирует у него образ туристского продукта и подсказывает ему, как приобрести понравившийся тур или экскурсию.

Цель имиджевой рекламы сформировать позитивный образ турфирмы: для клиентов создать образ надежной, проверенной фирмы, которая предоставляет качественные услуги. Для потенциальных партнеров, позиционирует себя как фирма, с которой выгодно сотрудничать. Для поставщиков туристских услуг – эффективный реализатор их услуг [4].

Рынок туристических услуг в городе Оренбург достаточно развит. Большинство турфирм ориентированы на выездной туризм, так как он является наиболее выгодным. Лишь не большое количество турфирм ориентированы на въездной и внутренний туризм.

В Оренбурге насчитывается более 100 туристических фирм, что свидетельствует о высокой конкуренции на рынке туристических услуг. В условиях высокой конкуренции, турфирма должна обладать признаками конкурентоспособности, для того чтобы удержать лидирующие позиции на рынке туристических услуг:

- срок существования турагентства;
- имидж турагентства;
- проверенная база партнеров;
- проведение рекламных компаний;
- выгодное местоположение офиса;
- расширение бизнеса;

- техническое оснащение офиса;
- периодическое повышение квалификации;
- система поощрения персонала турфирмы;
- широкий ассортимент туристических услуг;
- различные системы скидок на турпродукты [2].

В настоящее время небольшие туристские фирмы выходят на первое место по уровню продаж и продвижению, благодаря применению информационных технологий. Направив свои усилия на повышение уровня продаж и продвижения, турфирма, имея ограниченные ресурсы сможет добиться существенных конкурентных преимуществ. Именно такие факторы должны составлять основу конкурентоспособности в туризме.

Немаловажное значение имеет сайт турфирмы, который включает в себя: надежный хостинг, быструю загрузку, удобство восприятия, комфортную навигацию, качественный контент, постоянную поддержку и продвижение в поисковых системах.

Далее рассмотрим модель повышения конкурентоспособности предприятий туриндустрии на основе применения информационных технологий, которая применяется на всех этапах продвижения турпродукта.

Данная модель представляет собой непрерывный процесс привлечения новых клиентов и поддержания с ними продолжительных отношений, добиваясь укрепления положительного отношения к компании и увеличения объемов продаж туров: создание и анализ клиентских баз данных; проведение регулярных исследований по телефону, через Интернет, SMS-рассылки, при личном общении; выявление и привлечение клиентов в информационной среде; начало продаж более дорогих туров и более широкого набор услуг [5].

При этом постоянно необходимо поддерживать отношения с имеющимися клиентами на базе сайта фирмы. Применение этой модели позволит туристской фирме любого масштаба увеличить клиентскую базу, и тем самым объем продаж, что позволит существенно укрепить рыночные позиции и конкурентоспособность.

Таким образом, современный маркетинг туристической фирмы означает больше, чем просто разработка качественных услуг, установление на них привлекательной цены и приближение к ним потребителей целевого рынка.

Туристическая фирма должна иметь постоянную коммуникационную связь с уже имеющимися и потенциальными клиентами. Именно по этим причинам необходимо разрабатывать комплексы маркетинговых коммуникаций для повышения эффективности деятельности турфирмы и укрепления этой конкурентной позиции.

Список литературы:

1. Ершова М.Е. / Развитие и применение маркетинговых технологий в сфере туризма. М.Е. Ершова. – Технико-технологические проблемы сервиса № 4. 2009.
2. Липартелиани Н.Н. / Маркетинг отношений в системе повышения конкурентоспособности регионального туристического агентства. Н.Н. Липартелиани. – Экономика, Статистика и Информатика. № 4, 2011.
3. Метлина А.Е. / Маркетинговая среда и продвижение турпродукта. А.Е. Метлина. – Вестник ТГПУ. № 5.2015.
4. Мотова О.Н. / Особенности рекламы в туризме. О.Н. Мотова, И.В. Долженко, - Кант. Инновации. № 28. 2013.
5. Смолокуров Е.В. / Информационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности туристических фирм. – Е.В. Смокулов. – Журнал университета водных коммуникаций. № 10. 2014.

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ

Артищева Елена Дмитриевна
магистрант, экономический факультет ОГАУ,
РФ, г. Оренбург
Email: lovely_lenok@mail.ru

Мельникова Елена Викторовна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры статистики и экономического анализа ОГАУ,
РФ, г. Оренбург

Миграция сегодня является чрезвычайно значимым и резонансным вопросом в жизни не только Российской Федерации, но и всего современного мира в целом. Играя роль существенного фактора, она оказывает влияние на социально – экономическое развитие не только отдельных стран, но и регионов. Миграционные процессы, в частности сами мигранты, оказывают влияние на изменение рынка труда, демографической ситуации, на политическую, религиозную и культурную жизнь общества.

В отличие от других стран, переживших миграционный бум и не связанных с постоянной иммиграцией, Россия столкнулась с интенсивными миграционными потоками, особенно в последнее время из-за всем известных событий на Украине, в условиях, когда ее экономическая база, то есть России оказалась в кризисном состоянии, это и объясняет актуальность исследования миграционных процессов в РФ [1].

Целью настоящего исследования является изучение миграционных процессов, происходящих в Российской Федерации за 2011-2015 гг., а объектом исследования являются сами миграционные процессы.

В марте 2014 года из-за событий на Украине произошло изменение границ России, в связи с этим в балансе численности населения РФ, который формируется за счет естественного прироста (убыли) и миграционного прироста (убыли), стали участвовать жители Крыма и Севастополя, в связи с этим был принят закон об упрощенном предоставлении гражданства иностранцам, то есть носителям русского языка [2]. В соответствии с этим

законом для таких людей упрощается процесс получения гражданства в РФ: сроки рассмотрения заявлений о приеме в гражданство с шести месяцев до трех, облегчается порядок въезда на территорию России и получение вида на жительство. Кроме того, одним из условий предоставления гражданства в таком порядке является отказ от другого гражданства [4].

По данным ФМС России в 2013 г. российское гражданство получили почти 138 тыс. человек. В 2014 г. гражданами России стали 59 тыс. человек, что только на 11 процентных пунктов больше, чем за 2013 г. В 2014 г. в территориальных органах ФМС статус вынужденного переселенца получили 47 человек, беженца - 42 человека (табл. 1).

Таблица 1.

Распределение беженцев, вынужденных переселенцев, и лиц, получивших временное убежище по странам прежнего проживания, состоящих на учете на 1 января 2015 года

Страны	Беженцы		Вынужденные переселенцы		Лица, получившие временное убежище	
	чел.	в % к итогу	чел.	в % к итогу	чел.	в % к итогу
Всего	790	100	28292	100	237780	100
Азербайджан	7	0,9	303	1,1	5	-
Афганистан	414	52,4	-	-	693	0,3
Грузия	65	8,2	6924	24,5	457	0,2
Казахстан	1	0,1	6997	24,7	4	-
Киргизия	4	0,5	446	1,6	33	-
Россия	-	-	8562	30,3	-	-
Сирия	2	0,3	61	0,2	1924	0,8
Таджикистан	11	1,4	1175	4,2	11	-
Туркмения	-	-	137	0,5	10	-
Узбекистан	19	2,4	3010	10,6	91	-
Украина	227	28,7	182	0,6	234360	98,6
Другие страны	40	5,1	495	1,7	192	0,1

По состоянию на 1 января 2015 года наибольшее число беженцев в Российскую Федерацию прибыло из Афганистана – 414 человек и Украины –

227 человек, их удельный вес в общей массе составил 52,4 % и 28,7 % соответственно. Наименьшее число беженцев наблюдается из Казахстана, всего 0,1 % (рис. 1).

Наибольшее число граждан, вынужденных покинуть прежнее место жительства и переехать в другой субъект Федерации, наблюдается среди граждан РФ – 30,3 %, Казахстана – 24,7 % и Грузии – 24,5 %.

98,6 % граждан Украины получили временное убежище в Российской Федерации в 2015 году, а меньше 1 % граждане Афганистана, Грузии и Сирии.

Распределение беженцев, состоящих на учете на 1 января 2015 года в РФ в % к итогу, представлено на рисунке ниже.

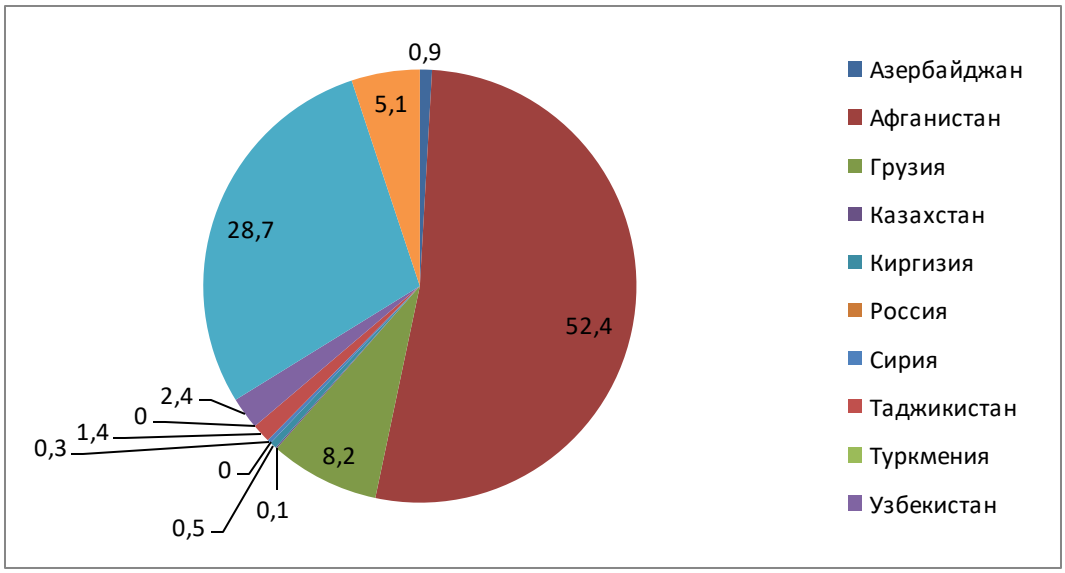


Рисунок 1. Распределение беженцев, состоящих на учете на 1 января 2015 года в РФ, в % к итогу

Наибольшее число беженцев проживает в Москве – 440 человек, или 55,7 %, от общей численности [5].

Миграционные потоки являются важным объектом исследования, так как они дают сведения не только о том, как перемещается население, в каком направлении, их составе, но и позволяют проанализировать влияние на занятость населения (рисунок 2).

Наибольшее число прибывших человек в трудоспособном возрасте наблюдалось в 2015 году – 57 тыс.чел., а наименьшее в 2012 году – 25,9 тысяч человек.

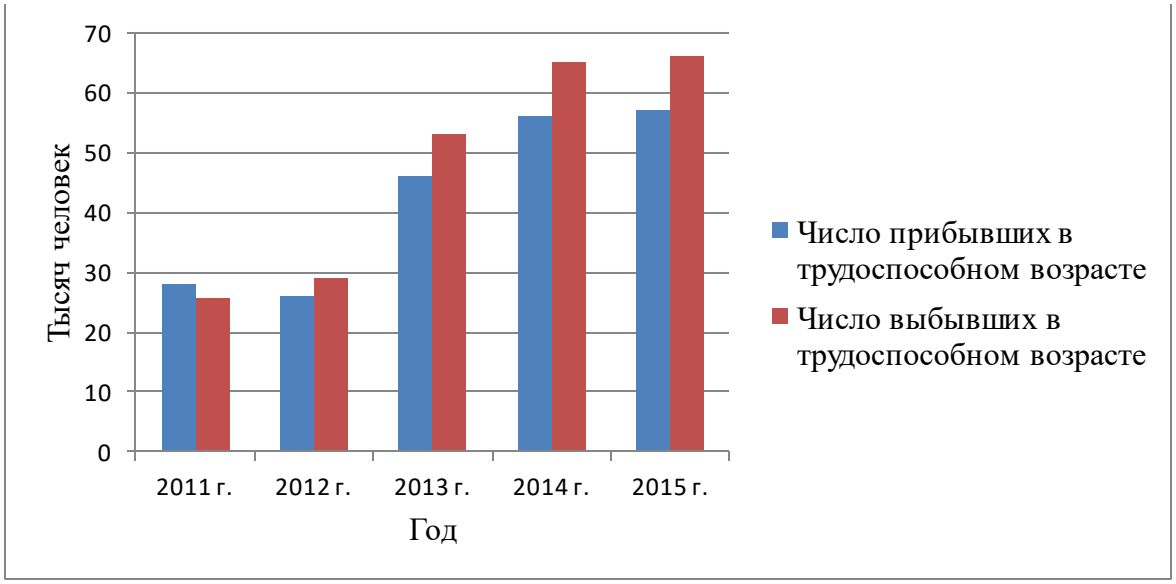


Рисунок 2. Число прибывших и выбывших человек в трудоспособном возрасте за 2011 – 2015 гг. в Оренбургской области, тыс.

Наименьшее число человек, покинувших Оренбургскую область в трудоспособном возрасте, наблюдалось в 2011 году и составляло 25,6 тыс. чел., а наибольшее в 2015 году и составляло 66,3 тыс. чел.

Таблица 2.

Движение мигрантов трудоспособного возраста в Оренбургской области

Показатели	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**	**2015 г. к 2011 г. (+,-)**
Число прибывших в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	28,1	25,9	46,0	56,2	57,0	28,9
Число выбывших в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	25,6	29,2	53,1	65,2	66,3	40,7
Миграционный прирост (+), убыль (-), тыс. чел.	2,5	-3,3	-7,0	-9,0	-9,4	X
Миграционный коэффициент по прибытию, ‰	13	13	23	28	28	15
Миграционный коэффициент по выбытию, ‰	12	14	26	32	33	21
Коэффициент механического прироста (или интенсивности миграции), ‰	1	- 1	- 3	- 4	- 5	X

Число прибывших и число выбывших в трудоспособном возрасте в Оренбургской области увеличилось на 28,9 и 40,7 тысяч человек соответственно. В 2011 году наблюдался миграционный прирост 2,5 тысяч человек, а в 2012 - 2015 годах наблюдалась убыль мигрантов из Оренбургской области. Коэффициент прибытия за анализируемый период увеличился на 15 ‰ и стал составлять в 2015 году 28 ‰, что говорит о том, что на каждые 1000 человек населения приходится 28 прибывших в среднем за год.

Миграционный коэффициент по выбытию составлял в 2011 году 12 ‰, что говорит о том, что 12 выбывших приходится на каждые 1000 человек населения в среднем за год. А в 2015 году этот показатель увеличился до 33 ‰.

Коэффициент механического прироста, рассчитанный как разность коэффициента по прибытию и коэффициента по прибытию, в 2011 году составлял 1 ‰, что говорит о том, что приток населения в Оренбургскую область на каждую 1000 человек постоянного населения составил 1 человек, а в 2015 году на каждую 1000 человек постоянного населения отток населения составил 5 человек.

С точки зрения развития экономики миграция участвует в территориальном перераспределении населения и трудовых ресурсов, в развитии качественных и обширных характеристик экономики региона. Привлечение высококвалифицированных специалистов в регионы, например, позволяет осваивать технически сложные производства, что уже даёт толчок в экономике [3].

Огромное влияние миграция оказывает на рынок труда. При выезде населения из региона сокращается предложение рабочей силы, при въезде – увеличивается. В данном случае конкуренция на рынке рабочей силы обостряется с неимоверной скоростью.

Список литературы:

1. Батракова Л.Г. Социально-экономическая статистика: учебник для студентов высших учебных заведений/ М.: Издательство Логос. 2013 г. – 477 с.
2. Карачурина Л.В. Миграционные процессы в РФ // Российская экономика: прогнозы и тенденции. – 2016. - № 1. – с. 10-12.
3. Лугуева С.Н. Статистические методы изучения уровня и качества жизни населения/ Актуальные вопросы современной экономики. - 2014. - № 4. - С. 442-446.
4. Назарова М.Г. Курс социально-экономической статистики под ред. М.Г. Назарова, ЮНИТИ-ДАНА,2011. – 168-171 с.
5. Овчаров А.О. Статистическая методология в системе научных методов финансовых и экономических исследований. Учебник Серия: Магистратура М.: Инфра-М, Магистр, 2013. - 464 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бобкова Анастасия Владимировна
магистрант кафедры экономики и организации производства
Мытищинского филиала МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, г. Мытищи
E-mail: bobkova23@yandex.ru

Переход России к рыночной экономике потребовал становления и развития новых областей науки и практики. Приватизация собственности, динамичное развитие фондового рынка, развитие кредитования и системы страхования, инвестиционной деятельности в нашей стране, а также увеличение количества имущественных споров в рамках гражданского судопроизводства стали причинами возникновения новой услуги – оценки стоимости объектов и прав собственности.

В настоящее время оценочная деятельность в России активно развивается, все чаще у собственников возникает потребность в определении достоверной и точной стоимости объекта собственности. Кроме того, законодательством установлены обязательные случаи проведения оценки. Согласно ст. 8 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» обязательной оценке подлежат объекты оценки, принадлежащие полностью или частично РФ, субъектам РФ либо муниципальным образованиям, при приватизации, передаче в доверительное управление либо передаче в аренду, национализации, при использовании в качестве предмета залога, при продаже или ином отчуждении, при передаче в качестве вклада в уставные капиталы и др.

Целью любой оценки является определение стоимости объекта оценки. В оценочной деятельности выделяют четыре основных вида стоимости: рыночная, инвестиционная, ликвидационная и кадастровая. Наиболее часто определению подлежит рыночная стоимость объекта оценки. Так, в соответствии со ст. 3 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» определить рыночную стоимость объекта оценки означает рассчитать «наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден

на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме» [5].

В практике оценочной деятельности стоимость объекта оценки устанавливается с применением трех подходов: доходного, сравнительного и затратного. Доходный подход как одно из направлений определения стоимости активов является основой современной оценки, поскольку указывает на определенные бизнес-результаты, которые могут быть достигнуты, либо учитывает доходы, которые могут быть получены от использования того или иного актива (нематериальных активов, движимого и недвижимого имущества, ценных бумаг и т. д.).

Понятие доходного подхода закреплено в Федеральном стандарте оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», согласно которому доходный подход рассматривается как «совокупность методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки» [6].

Сущность подхода заключается в определении текущей стоимости будущих потоков доходов, генерируемых объектом оценки в процессе его использования. В данном случае действует принцип ожидания, в соответствии с которым стоимость объекта создается, исходя из представлений собственника о выгодах, которые объект сможет принести в будущем.

В рамках доходного подхода обычно выделяют два метода: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации дохода.

Метод дисконтирования денежных потоков применяется в ситуации, когда будущие денежные потоки варьируются во времени и существенно отличаются от текущих. В данном случае определение стоимости объекта оценки требует решения двух задач, а именно:

- анализа и прогнозирования будущих потоков доходов, при этом особое внимание уделяется их величине, структуре, времени поступления;
- определения ставки дисконтирования, которая позволяет учесть все виды рисков, связанных с объектом оценки.

Стоимость объекта оценки, рассчитанная методом дисконтирования денежных потоков, определяется по формуле:

$$V = \sum_{i=1}^{n} \frac{CF_i}{(1+R)^i} + \frac{V_{term}}{(1+R)^n} \quad (1)$$

где: CF_i – стоимость денежных потоков доходов в прогнозном периоде;

V_{term} – стоимость денежных потоков в постпрогнозном периоде (остаточная стоимость);

R – ставка дисконтирования;

n – число прогнозных периодов;

i – номер периода.

К основным достоинствам данного метода можно отнести, во-первых, учет несистематических изменений будущих потоков доходов, которые невозможно описать математической моделью, во-вторых, наличие информации, позволяющей обоснованно спрогнозировать будущие доходы.

Метод капитализации дохода применяется в случае, если предполагается, что объект оценки в течение длительного периода времени будет приносить стабильные доходы. Пересчет денежного потока в показатель стоимости происходит путем деления рассчитанной величины потока ежегодных доходов на соответствующий коэффициент капитализации:

$$V = \frac{CF}{R} \quad (2)$$

где: CF – денежный поток;

R – ставка капитализации.

Следует отметить, что на практике наибольшее распространение получил метод дисконтирования денежных потоков, поскольку доходы, приносимые объектом в результате его использования, сильно изменяются во времени.

В оценочной деятельности доходный подход используется для оценки практически любого актива. Например, для оценки нематериальных активов и дебиторской задолженности наиболее целесообразным считается именно доходный подход, а разработка и оценка инвестиционных проектов без применения данного подхода просто невозможна. Обоснованной в рамках доходного подхода считается оценка стоимости предприятий, имеющих историю прибыльной хозяйственной деятельности и находящихся на стадии роста или стабильного экономического развития.

Однако существуют и такие виды активов, в отношении которых использование доходного подхода ограничено. В частности, сюда можно отнести отдельные единицы машин и оборудования. Сложность применения доходного подхода в данном случае объясняется тем, что доход генерируется всей производственно-имущественной системой, и определить долю дохода, которая приходится на отдельный объект, оказывается очень сложно. Также доходный подход в меньшей степени применим к оценке стоимости новых предприятий, не имеющих ретроспективных данных, и предприятий, терпящих систематические убытки.

Таким образом, доходный подход получил широкое применение в практике оценочной деятельности. В современных условиях он считается приоритетным, так как указывает на определенные бизнес-результаты, которые могут быть достигнуты в будущем, либо учитывает доходы, которые могут быть получены от использования того или иного актива (нематериальных активов, движимого и недвижимого имущества, ценных бумаг и т. д.).

Список литературы:

1. Косорукова И.В., С.А. Секачев, Шуклина М.А. «Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса» – М.: МФПУ «Синергия», 2015 г. – 904 с.;
2. Масленкова О.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие – М.: КНОРУС, 2017. – 288 с.;
3. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.: ил.;
4. Спиридонова Е.А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 299 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс;
5. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г., с изм. от 05.07.2016 г.);
6. Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утвержденный Приказом Минэкономразвития РФ от 20.05.2015 г. № 297;
7. Федеральный стандарт оценки № 2 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», утвержденный Приказом Минэкономразвития РФ от 20.05.2015 г. № 298.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Брежнева Юлия Сергеевна
студент,
институт экономики и управления промышленными предприятиями,
НИТУ «МИСиС»,
РФ, г. Москва
E-mail: brejnewa93@yandex.ru

Елисеева Евгения Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент НИТУ «МИСиС»,
РФ, г. Москва

В настоящее время важнейшим инструментом управления предприятием является формирование производственной стратегии с учетом производственных затрат. Экономическое развитие металлургических предприятий подтверждает, что нельзя добиться существенных результатов, не определившись со стратегией развития и не оценив последствия принимаемых стратегических решений.

Анализ финансовых результатов одного из крупных предприятий горно-металлургического комплекса проводился на основе методики анализа финансового состояния и основных результатов их деятельности. Сопоставляются финансовые показатели 2013-2015 годы.

Чистая прибыль предприятия в 2014 году выросла, а в 2015 резко упала. За первый год рост составил 9 624 312 тыс. рублей, в то время как за второй год чистая прибыль уменьшилась на 13 315 896 тыс. рублей. Снижение обуславливается уменьшением статьи «прочие доходы», а именно отсутствие финансовой помощи от акционера, когда в 2014 показатель финансовой помощи составлял 24 800 442 тыс. руб. Такие изменения возможны из-за курсовых разниц, образовавшихся в течение года по операциям пересчета в рубли, выраженной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств, подлежащих плате в иностранной валюте и рублях, которые отнесены в финансовой отчетности в прочие доходы и расходы, курс доллара на момент составление отчета составлял 72,8827 руб., евро - 79,6972 руб. При этом наблюдается увеличение выручки, а так же прибыли от продаж. К концу

анализируемого периода выручка увеличилась на 31,33 %, прибыль от продаж увеличилась на 447,30 %. Динамика основных показателей представлена на рисунке 1.

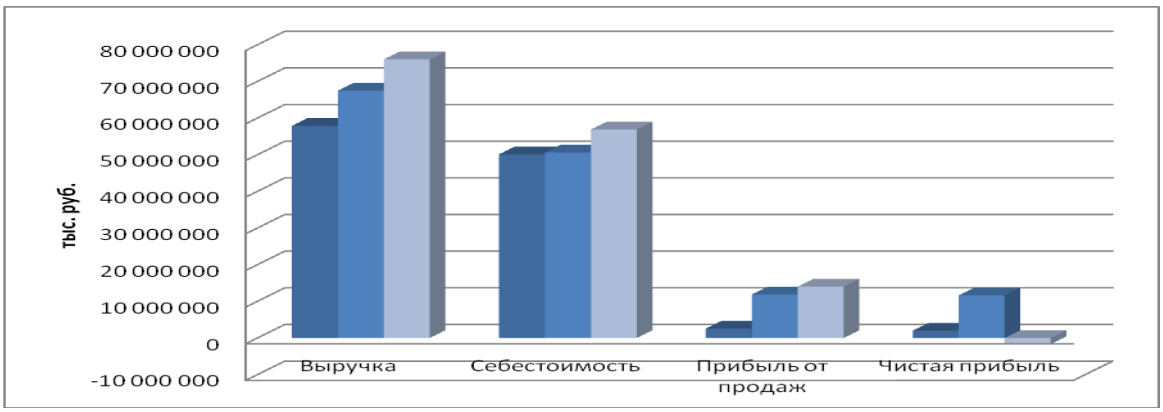


Рисунок 1. Динамика основных показателей деятельности предприятия

По результатам факторного анализа, прибыль от реализации продукции в 2013-2014 гг. изменилась под воздействием следующих факторов:

а) увеличение физического объема реализации ($\Delta П_V$) + 64569,39 тыс. рублей;

б) изменение структуры ($\Delta П_{стр}$) + 6570239,39 тыс. рублей;

в) понижение себестоимости продукции ($\Delta П_c$) + 3978297тыс. рублей;

г) понижение средних отпускных цен -1314286 тыс. рублей.

Итого: +9298819,78 тыс. рублей.

По результатам факторного анализа, прибыль от реализации продукции в 2014-2015 гг. изменилась под воздействием следующих факторов:

а) увеличение физического объема реализации ($\Delta П_V$) + 166018,146 тыс. рублей;

б) изменение структуры ($\Delta П_{стр}$) - 8691249 тыс. рублей;

в) понижение себестоимости продукции ($\Delta П_c$) +3843611 тыс. рублей;

г) понижение средних отпускных цен +6850862 тыс. рублей.

Итого: + 2 169 242,15 тыс. рублей.

Определяя взаимосвязь объема производства, себестоимости продукции и прибыли от реализации, установлено, что изменение выручки в 2013 году

понесет более сильные изменения прибыли, чем в 2014. В 2013 году эффект операционного рычага (чем больше доля постоянных затрат) больше, чем в 2014, значит, больше предпринимательский риск.

Доли всех затрат в структуре производственных расходов в 2015 году выросли, как и общая сумма затрат в целом в сравнении с 2014 годом. Так как наибольший удельный вес в структуре затрат составляют материальные затраты (77,87 % в 2015 году и 77,82 % в 2014 году), то производство предприятия следует считать материалоемким.

Таким образом, для обеспечения безубыточной деятельности предприятия в 2014 году нужно было реализовать продукции на сумму не меньшую чем 41 096 839,71 тыс. руб., что на 30,43 % меньше, чем тот же показатель за 2013 год. В 2015 году этот показатель снизился еще на 4,18 %. Объем выручки в критической точке составил в 2013 году 102,04 %. Это самый высокий показатель за период, это больше показателя 2014 года на 41,16 % и на 50,25 % больше показателя 2015 года. Причиной снижения объема выручки в критической точке в процентном выражении в 2015 году явилось повышение уровня рентабельности продаж.

Наибольшая маржинальная прибыль была в 2015 году (28 743 401,95 тыс. руб.), это больше чем в 2014 году на 24,49 % и на 109,57 % больше чем в 2013 году. Эффект операционного рычага наиболее высокий в 2013 году и составляет 5,35.

Для предприятия в 2015 году достигнуты высшие показатели запаса финансовой прочности. Основные тенденции к увеличению таких показателей, как выручка, прибыль от реализации, запас финансовой прочности и маржинальной прибыли, свидетельствуют о положительной динамике в деятельности предприятия на период 2013-2015 гг., представлены на рисунке 2.

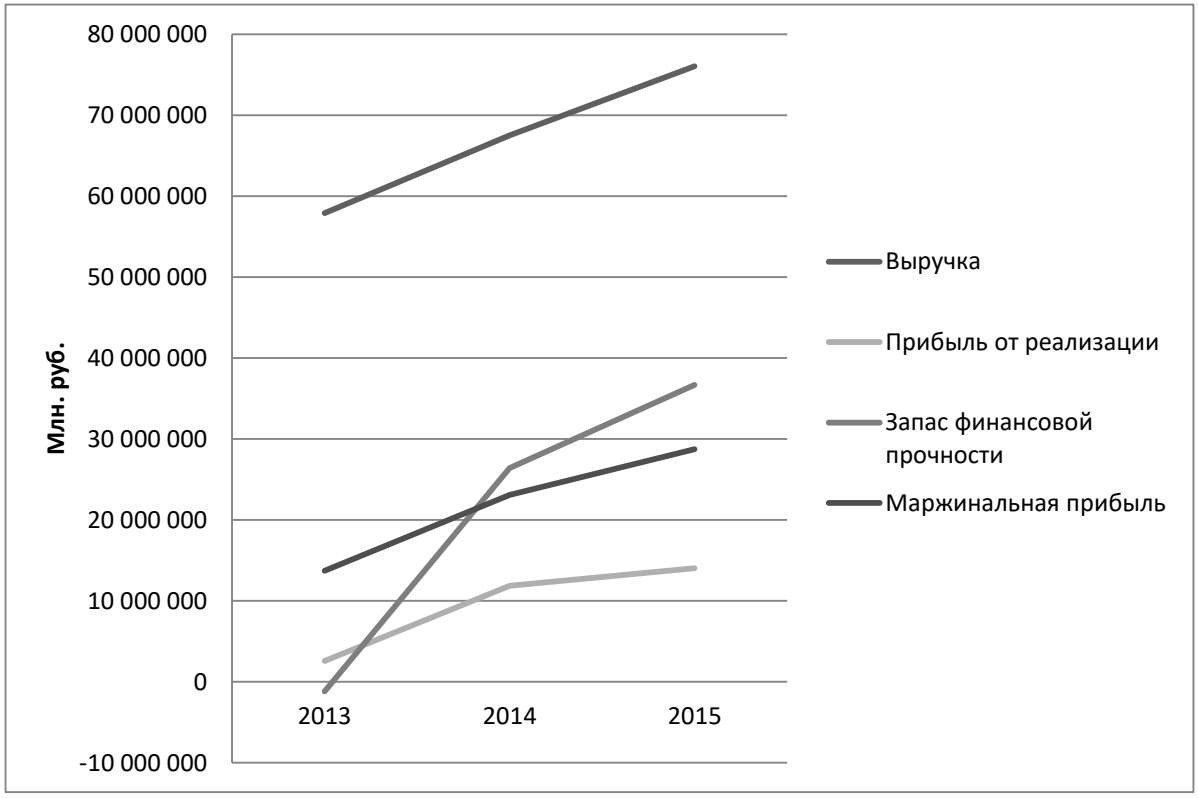
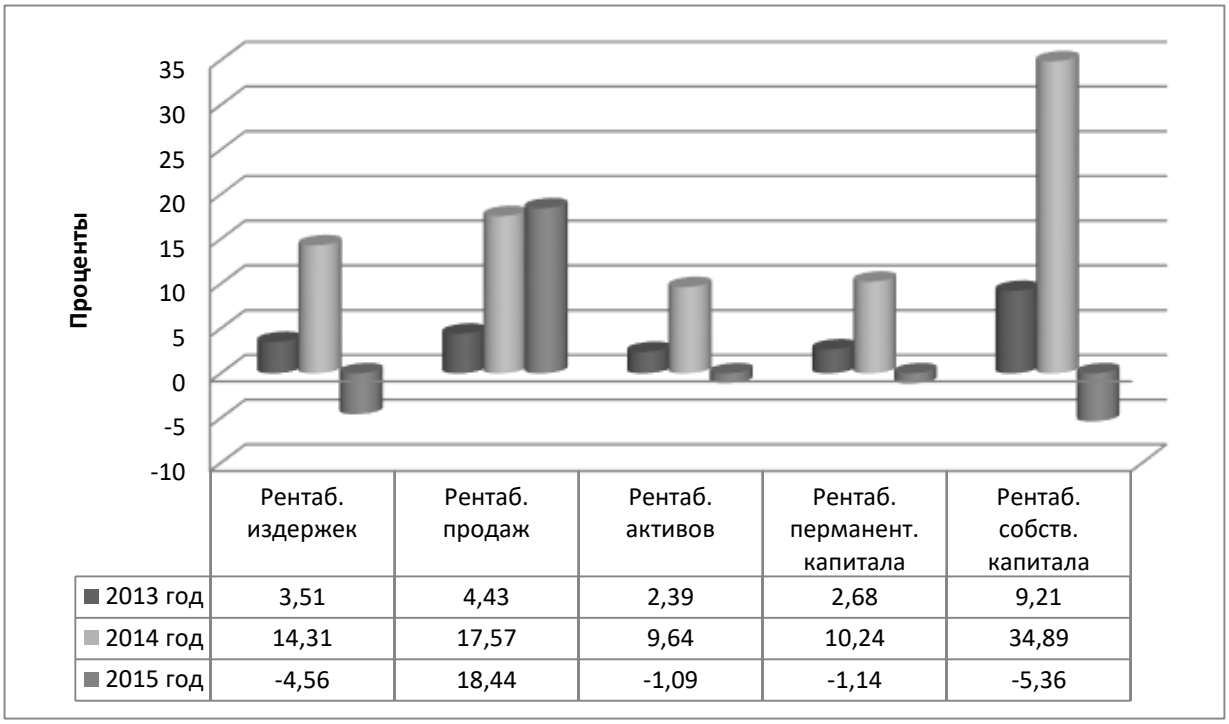


Рисунок 2. Данные анализа взаимосвязи себестоимости, объема и прибыли

Динамика основных видов рентабельности за 2013-2015 гг. представлена на рисунке 3.



	Рентаб. издержек	Рентаб. продаж	Рентаб. активов	Рентаб. перманент. капитала	Рентаб. собств. капитала
2013 год	3,51	4,43	2,39	2,68	9,21
2014 год	14,31	17,57	9,64	10,24	34,89
2015 год	-4,56	18,44	-1,09	-1,14	-5,36

Рисунок 3. Динамика изменения основных видов рентабельности

Можно сделать выводы о том, что было достигнуто увеличение рентабельности издержек относительно 2013 года, это - прежде всего, определялось значительным улучшением структуры производимой продукции, а также увеличением объема продаж.

Снижение рентабельности активов означает снижение отдачи от использования всех активов организации. Также снизилась эффективность использования вложенного в деятельность организации капитала. Снизилась эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

Часть активов, сформированных за счет собственных источников, уменьшилась. Увеличились риски ухудшения финансовой состоятельности в случае неблагоприятного развития ситуации. Увеличилась часть активов, сформированных за счет заемных средств долгосрочного и краткосрочного характера. Повысилась степень финансовой надежности корпорации.

Коэффициент концентрации собственного капитала или финансовой автономии или независимости в 2015 году снизился, тогда, как в 2014 вырос и его значения равны 0,259; 0,276 и 0,204 на 2013, 2014, 2015 года соответственно.

Коэффициент концентрации заемного капитал равен 0,738; 0,721 и 0,794 на 2013, 2014, 2015 года соответственно. Коэффициент финансовой зависимости и коэффициент текущей задолженности к началу 2016 года увеличивают свои значения до 0,787 и 0,777 соответственно. Данные показатели растут, что говорит об отрицательной динамике, это означает рост степени независимости организации от заемных источников финансирования долгосрочного и краткосрочного характера. Коэффициент устойчивого финансирования плавно растет (0,890, 0,941 и 0,956) за счет значительного роста долгосрочных обязательств.

Для каждого отражения финансовой устойчивости предприятия определим индикаторы типа устойчивости. На 31.12.2013 года (0,1,1), на 31.12.2014 года (0,1,1), на 31.12.2015 года (0,1,1).

На протяжении 2014-2015 гг. предприятие имеет нормальное финансовое состояние, то есть предприятие оптимально использует и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность. Данное состояние гарантирует устойчивую платежеспособность.

В 2013 году на предприятии состояние неустойчивое, то есть корпорация характеризуется нарушением платежеспособности. Предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, за счет этого наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации, сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов.

В целях комплексного представления о финансово-экономическом состоянии и структуре имущества предприятия, рекомендуется использовать сбалансированную систему показателей. Это рекомендации современного мирового менеджмента, базирующегося на стандартах ИСО 9000.

Система сбалансированных показателей (далее – ССП) – это также система управления, позволяющая переводить стратегические планы в сбалансированный комплекс целей и показателей и осуществлять их мониторинг. Она базируется на четком целеполагании в планируемом периоде и переводит стратегические планы в систему четко поставленных целей и показателей в рамках четырех основных проекций: финансы; клиенты; бизнес процессы; инфраструктура и персонал.

Далее, для металлургического предприятия в целях повышения эффективности стратегического управления в непростых условиях современной рыночной экономики был составлен прикладной стратегический анализ (ПСА), так как требуется совершенствование его информационно-аналитического обеспечения, предопределяя необходимость дальнейшего развития экономического анализа стратегических аспектов деятельности организации. ПСА, как разработка С.И. Крыловым, является инструментом достаточно эффективного

исследования результатов хозяйственной деятельности организации на основе показателей сбалансированной системы в целом.

Что касается проекции «Бизнес-процессы», то увеличение длительности финансового цикла на 2 дня отрицательно сказывается, ведь замедляется процесс реинвестирования прибыли в текущую деятельность предприятия, замедляются расчеты, что оценивается отрицательно. Целевым значением будет значение 82 дня на период 2014 года.

Длительность хранения производственных запасов уменьшилась на 2 дня, это является положительным фактором и свидетельствует о том, что финансы предприятия, вложенные в запасы, быстрее совершают оборот и используются более эффективно. Целевым остается значение 25 дней на период 2015 года.

Рост длительности оборота дебиторской задолженности говорит о росте количества неплатёжеспособных дебиторов, об определённых проблемах со сбытом продукции, о слишком мягкой политике взаимоотношений с покупателями или другими контрагентами или компания ведет политику, направленную на расширение рынка сбыта. Целевым значением будет возвращение к показателю 85 дней на период 2014 года.

Время кредиторской задолженности снизилось на 2 дня, что положительно для деятельности компании в отношении кредиторов.

Оборачиваемость активов показывает оборачиваемость средств, вложенных в активы, и показывает, эффективно ли используются активы для получения дохода и прибыли. Уменьшение оборачиваемости активов показывает понижение эффективности использования всех ресурсов предприятия, как заемных, так и собственных. Целевое значение в 2017 году примем на уровне средней арифметической взвешенной прироста за последние 2 года.

Коэффициент фондоотдачи показывает эффективность использования основных средств, т. е. сколько выручки получено на рубль основных средств. Он растет, что является положительной характеристикой. Остается стабилизировать данный показатель в 2017 году.

Коэффициент оборачиваемости в 2015 году снизился, что означает о недостаточно эффективном использовании капитала. Коэффициент фондовооруженность растет с каждым годом, в перспективе также рост показателя. Коэффициент износа на конец 2014 и 2015 гг. соответственно равен 54,01 %, 58,93 %, и данный показатель более 50 %, коэффициенты годности на начало и конец года падают и соответственно на конец 2014 и 2015 гг. равны 45,99 %, 41,07 %, что нежелательно. Срок обновления очень высок 50,96 в 2015 году лет, что является негативным показателем. Это говорит о том, что основных строительных средств практически не происходило в 2015 году, основные фонды устаревают, а обновление основных фондов практически не происходило. Необходимо более интенсивное обновление основных фондов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств вырос с 3,09 в 2014 году до 3,37 в 2015 году, это значит, что эффективность использования оборотных средств выросла. Длительность оборота оборотных средств, в 2015 году снизилась на 9,62 дня, то есть средства, вложенные в оборотные активы, возвращались на конец отчетного периода быстрее в среднем на 9,62 дней, что является положительным фактом.

Таким образом, направление проекции «бизнес-процессы» является самым проблематичным в прикладном стратегическом анализе, в целях повышения производственного потенциала будет предложены следующие меры: инвестиционный проект «Реконструкция комплекса объектов установки металлизации № 2 с заменой реакционных труб реформера», направленный на обновление основных фондов предприятия и более эффективное использование оборотных средств.

Получены следующие показатели эффективности инвестиционного проекта: чистый доход составит 3 882, 575 млн. руб., простой срок окупаемости - 3,15 года, дисконтированный срок окупаемости составил 4,55 года, чистый дисконтированный доход - 1 025,494 млн. руб., внутренняя норма доходности - 29,59 %.

Внутренняя норма доходности выше ставки дисконтирования, а именно 29,59 % больше 16,2 %, следовательно, проект эффективен. Чистый дисконтированный доход положителен, то есть 1 025,494 млн. руб. больше нуля, следовательно, проект эффективен.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций равен 1,41 дол. ед.

Таким образом, проанализировав все показатели, можно сделать вывод об эффективности проекта и целесообразности его внедрения на предприятии.

Список литературы:

1. Виноградская Н.А. Диагностика и оптимизация финансово- экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум. – М.: Изд. Дом МИСиС, 2011 г.
2. Рожков И.М., Виноградская Н.А., Ларионова И.А. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. – М.: Изд. Дом МИСиС, 2011 г.
3. Юзов О.В. Экономика предприятия: учебник: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению Металлургия / О.В. Юзов, Т.М. Петракова, И.П. Ильичёв; Федеральное государственное образовательное учреждение высш. проф. образования «Нац. исследовательский технологический ун-т «МИСиС». - Москва: МИСиС, 2009. - 519 с.: ил. табл.; 21.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНДИКАТОРОВ НА КОТИРОВКИ АКЦИЙ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

Бусыгина Дарья Андреевна
магистрант,
департамент корпоративных финансов и корпоративного управления ФУ при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
E-mail: busygina.daria@icloud.com

Раева Инна Валерьевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доц. ФУ при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва

В настоящее время российский фондовый рынок претерпевает фундаментальные изменения, т. к. история его становления началась сравнительно недавно – с 90-х гг. прошлого века. Именно поэтому так важно вычислить и понять тенденции, найти правила и взаимосвязи, которые присущи российскому фондовому рынку, чтобы глубже понять его фундаментальные свойства и особенности. Чтобы правильно проанализировать тенденции российского фондового рынка, необходимо посмотреть на динамику его главных составляющих: акций российских компаний. Преобладающую долю в этом сегменте несут газодобывающие и нефтедобывающие компании, почти все из которых составляют костяк фондового рынка России, а также входят в расчет главного российского фондового индекса – индекса ММВБ, или MICEX.

Вне сомнения, оценка значимости факторов на котировки акций нефтегазовых компаний в России имеет особую актуальность. В первую очередь, российские власти неоднократно говорили о необходимости повышения среднего уровня финансовой грамотности среди населения для того, чтобы фондовый рынок России стал неотъемлемой частью финансирования реального сектора российской экономики. Однако сверхволатильность, отсутствие доверия у инвесторов затрудняет привлечение частных инвесторов, благодаря которым может выстроиться эффективная система. Рынок акций остается крайне волатильным, зависимым от происходящих случайным образом событий, и воспринимается в основном как спекулятивная среда. Чтобы

смягчить волатильность на рынке акций, необходимо понять, какие факторы влияют на котировки акций и определить степень их влияния.

Во вторую очередь, во всем мире, в том числе и в России, претерпевает изменения пенсионная система стран, терпит крах традиционная система, основанная на солидарности поколений, вводится в действие система, основанная на накопительной системе, предусматривающей в будущем инвестирование пенсионный накоплений на фондовом рынке. Естественно, в условиях сегодняшнего дня невозможно построить эффективную пенсионную программу, т. к. российский рынок далек от эффективного, им управляют импульсы и другие факторы, которые следует определить.

В третью очередь, понимание степени влияния факторов на фондовый рынок, поможет выстроить правильную стратегию реагирования частным и институциональным инвесторам.

Таким образом, определение основных факторов и изучение степени их влияния особенно актуально для развивающихся рынков, где фондовый рынок достаточно молод, в частности в России, где история фондового рынка насчитывает чуть больше 20 лет.

В настоящее время существует достаточно много работ, охватывающих исследование взаимосвязей факторов и котировок акций на фондовом рынке России. В частности, больше всего исследований посвящено влиянию мировых цен на нефть в качестве главного фактора, воздействующего на котировки развивающихся стран-нефтеэкпортеров.

Ученые С. Башер и П. Садорски [4], используя модель CAPM, изучили зависимость между ценой на нефть и развивающимися фондовыми рынками на примере стран БРИК (Бразилии, России, Индии, Китая) и пришли к выводу, что наиболее сильно реагируют фондовые рынки России и Бразилии. Обратный эффект наблюдается в Индии и Китае, что можно объяснить сильным влиянием этих стран на международную экономику (в частности – на энергоносители).

С. Алои, Н. Хуонг и Х. Нье [3] также исследовали влияние цены на нефть на развивающиеся фондовые рынки (на примере 25 стран). Используя данные

с сентября 1997 г. по ноябрь 2007 г., с помощью корреляционного и коинтеграционного анализа они доказали, что влияние цены на нефть не настолько сильное, как его описывают в других работах, и оно является асимметричным. Безусловно, коэффициент корреляции оказался положительным для всех стран, но в долгосрочной перспективе этот фактор не способен определять поведение фондового рынка.

В работе Г. Филиса, С. Дегианакиса, Ц. Флороса [5] рассматриваются ежемесячные данные индексов крупнейших стран – экспортеров нефти: Канады, Мексики, Бразилии и стран – импортеров нефти: США, Германии и Нидерландов, а также цена на нефть с 1987 по 2009 г. Зависимость между ними оценивается с помощью DCC-GARCH-модели. Расчеты показали, что корреляция между этими индексами и ценой на нефть в целом стабильная (положительная) на протяжении рассматриваемого периода. Также авторы отмечают, что в периоды кризиса волатильность на нефтяных рынках достигает максимума, что приводит к резким скачкам на фондовых рынках развивающихся стран.

Исследователи Е. Федорова и К. Панкратов [2] апробировали эконометрическую модель EGARCH, чтобы оценить влияние различных факторов на российский фондовый рынок. В качестве таких факторов были рассмотрены: – ВВП; – курс доллара США; – отношение курсов евро/доллар; – сальдо движения капитала; – мировые цены на нефть марки Brent. В результате анализа выявлена сильная зависимость динамики индекса ММВБ от цены на нефть и курса доллара.

Ю. Митин [1] в своей работе изучал влияние мировых экономических индикаторов на динамику российского фондового рынка в 1999–2010 гг. и определил наиболее сильную зависимость индекса ММВБ и РТС от индекса S&P 500, котировок фьючерсов на нефть марки Brent на бирже NICE и курса доллара.

Таким образом, можно сказать, что основными факторами, влияющими фундаментально на котировки акций, являются индексы фондовых рынков,

мировая цена на нефть, курс валюты (в основном, это курс рубля к доллару), а также иные факторы, отражающие мировую ситуацию в экономике.

В связи с напряженной политической и экономической ситуацией в России и мире, особенно важно проанализировать влияние мировых факторов на фондовый рынок России. Утечка капитала, санкции, а также падение цен на нефть негативно отразилось на тенденциях фондовых рынков. Экономика России в последние два года испытывала сильное давление и падение. Современные экономические и политические тенденции показывают, что это не временный кризис, а новая реальность, где курс доллара колеблется в рамках от 60 до 70 рублей, а цена на нефть не превышает 60 долларов за баррель. Фондовые рынки подстраиваются под такую ситуацию быстрее всего, т. к. именно на них просматриваются все мировые текущие тенденции, инвесторы наиболее остро и наиболее быстро реагируют на все изменения, происходящие в мире.

Таким образом, анализируя влияние фундаментальных факторов на котировки акций российский компаний, можно сказать о степени их влияния и решить важнейшие задачи по стабилизации фондового рынка, сокращении волатильности и привлечении частных и институциональных инвесторов.

Разработка эконометрической модели

Для оценки тенденций российского фондового рынка была выбрана компания «Роснефть» - лидер нефтедобывающих компаний России, занимающая почти монопольную позицию в экспорте и переработке нефти как в пределах страны, так и в странах СНГ и других странах мира. В качестве объясняемой переменной были взяты цены закрытия на Московской бирже помесячно, начиная с IPO компании в июле 2007 года. В качестве регрессоров изначально были взяты следующие переменные: индекс ММВБ, индекс РТС, цена нефти марки Brent, курс доллара к рублю (курс Центрального Банка России), а также дополнительные переменные, такие, как цена бензина, котируемого на бирже, индекс американской нефтегазовой промышленности, а также цена 5-летних американских государственных облигаций. Выборка была выбрана помесячно, начиная с 1 июля 2006 года, заканчивая 3 апреля 2017 года, причем последнее

наблюдение было взято в качестве контрольного для проверки адекватности модели. Рассмотрим подробнее спецификацию модели, а также проверку ее на адекватность, способность прогноза и приведем экономическую интерпретацию полученных результатов.

Построенная модель учитывала семь регрессоров и одну объясняемую переменную. Однако, после анализа значимости переменных и корреляционного анализа, было решено убрать несколько переменных, которые не внесли никакого влияния на модели, либо искажали результаты: цена бензина, котируемого на бирже, индекс американской нефтегазовой промышленности, а также цена 5-летних американских государственных облигаций.

Таким образом, в качестве начальных факторов, влияющих на котировки акций «Роснефти», являются курс рубля к доллару по ЦБ, индексы ММВБ, РТС, а также цена на нефть марки Brent. Была построена регрессия относительно этих факторов с точностью R = 0,84, R^2 = 0,71, что в целом достаточно хорошо объясняет вариацию основного признака. При оценке значимости факторов по t-критерию, выяснилось, что переменная курса оказалась незначима на уровне значимости в 5 %. Определяя уровень значимости в 10 %, можно также заметить, что P-value переменной курс рубля к доллару составляет 0,16, что значит, что и на уровне значимости в 10 % эта переменная оказывается незначима. Таким образом, учитывая уровень значимости и t-статистику и P-value этой переменной, решено было исключить незначимую переменную из модели.

Окончательная модель принимает вид: Y_t – объясняемая переменная – помесячные котировки акций «Роснефти», $X_{1t,2t,3t}$ – соответственно, индекс ММВБ, индекс РТС, цена на нефть марки Brent.

Оценка коэффициентов в модели проводилась с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Была произведена оценка коэффициентов и точности и адекватности модели. R = 0,84, что значит, что в целом на 84 % выбранные признаки определяют вариацию основного признака. R^2 = 0,71, что также подтверждает адекватность и правильность выбора значащих факторов.

С помощью F-теста и t-статистики были проверены значимость R^2 и факторов, оказалось, что все переменные в модели значимы. Начальная спецификация модели такова: $Y_t = 52{,}99 + 0{,}13 \cdot X_{1t} - 0{,}038 \cdot X_{2t} + 0{,}39 \cdot X_{3t} + \varepsilon_t$. Теперь необходимо провести проверку на соответствие модели предпосылкам теоремы Гаусса-Маркова. Первая предпосылка заключается в том, что математическое ожидание остатков модели должно равняться 0. В предложенной модели первая предпосылка выполняется, следовательно, первое условие выполнено, и можно дальше анализировать модель. Вторым условием теоремы является гомоскедастичность остатков. Для проверки этой предпосылки проведем тест Голфельда-Квандта. Значение F-статистики для теста = 1,11, значение статистики в -1 степени = 0,899. Критическое значение F-статистики = 1,73, следовательно, критическое значение больше, чем F-статистика теста, что говорит о подтверждении нулевой гипотезы теста об отсутствии гетероскедастичности остатков в модели. Вторая предпосылка подтверждена.

Третьей предпосылкой модели является отсутствие автокорреляции остатков, то есть последовательной корреляции, когда следующее значение остатков зависит от предыдущего. Для проверки этого условия проведем тест Дарбина-Уотсона на выявление автокорреляции 1 порядка. Статистика Дарбина-Уотсона равна 0,45, что говорит о присутствии автокорреляции остатков. Для того, чтобы модель была адекватной, необходимо подтверждение всех 3 предпосылок. Следовательно, необходимо убрать автокорреляцию и подправить спецификацию модели, чтобы она была адекватна. Для этого проведем процедуру Дарбина по исправлению автокорреляции.

Коэффициент автокорреляции неизвестен, поэтому проведем его оценку на основе процедуры Дарбина, а именно: $\rho = r = 1 - \frac{DW}{2}$. Соответственно, скорректируем данные: $y^* = y_t - r \times y_{t-1}$. Для того, чтобы не было утеряно первое наблюдение, воспользуемся поправкой Прайса-Уинстена:

$$y_1^* = y_1 * \sqrt{1-\rho^2};\ x_1^* = x_1 * \sqrt{1-\rho^2}.$$

На скорректированных данных построим регрессию: получены оценки коэффициентов регрессии, остатки. При повторном проведении теста Дарбина-Уотсона, статистика DW = 1,67, а критические значения d_l и d_u = 1,46; 1,63, соответственно. Скорректированные данные не содержат автокорреляции, также получены новые оценки коэффициентов: при переменных они получены в новой регрессии, оценка коэффициента свободного члена получается следующим образом: a = $\frac{a}{1-r}$.

Таким образом, спецификация нашей модели такова: $\boldsymbol{Y_t} = 11{,}88 + 0{,}15 \cdot X_{1t} - 0{,}022 \cdot X_{2t} + 0{,}27 \cdot X_{3t} + \varepsilon_t$.

Доверительный интервал с вероятностью в 95 % для нашей модели находится в диапазоне от 311,25 до 331,56. Последнее контрольное значение Y = 320,6, что попадает в доверительный интервал, следовательно, модель имеет достаточно хорошую прогнозную силу с вероятностью ошибки в 5 %.

Основные результаты и выводы

Экономически интерпретировать модель можно следующим образом: на цену акций компании «Роснефть» положительно действуют индекс ММВБ, а также цена нефти, отрицательно (то есть в сторону уменьшения) индекс РТС плюс случайная составляющая. Согласно модели, при изменении индекса ММВБ на 1 пункт, котировки акций «Роснефти» растут на 0,15 руб; при изменении индекса РТС на 1 пункт, котировки акций падают на 0,022 руб; при изменении цены нефти на 1 доллар, котировки акций растут на 0,27 руб. В ходе работы были выявлены внутренние зависимости котировок акций от индексов российских фондовых рынков, а также мировой цены на нефть. Данные взаимосвязи позволят более точно и правильно интерпретировать события, происходящие на фондовом рынке, а также помогут понять, что мировая цена на нефть была и остается одним из наиболее значащих факторов, управляющих российским фондовым рынком.

Список литературы:

1. Митин Ю.П. Влияние мировых экономических индикаторов на динамику российского фондового рынка в 1999–2010 гг.: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2011. – 26 с.
2. Федорова Е.А., Панкратов К.А. Влияние мирового финансового рынка на фондовый рынок России // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 78–83.
3. Aloui C., Nguyen D. Khuong, Njeh H. Assessing the Impacts of Oil Price Fluctuations on Stock Returns in Emerging Markets // Economic Modelling. 2012. № 29. P. 2686–2695.
4. Basher S.A. and Sadorsky P. Oil price risk and emerging stock markets // Global Finance Journal. 2006. № 17. P. 280–292.
5. Filis G., Degiannakis S., Floros C. Dynamic correlation between stock market and oil prices: The case of oil-importing and oil-exporting countries // International Review of Financial Analysis. 2011. № 20. P. 82–94.

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Волкова Юлия Васильевна
студент факультета Международных Отношений
Воронежского Государственного Университета,
РФ, г. Воронеж
E-mail: Yulla-lla-xa@rambler.ru

Международное регулирование банковской деятельности. Финансовые рынки - это рынки глобальные, поэтому, возникает необходимость международного регулирования, и, в первую очередь, банковской деятельности [1]. Потому что деньги перетекают из одной страны в другую в течении нескольких минут и даже секунд. Так, деньги из Америки в Европу и обратно попадают совершенно свободно и меры, принимаемые национальным регулятором, которые ограничены только законодательством данной страны, не дают соответствующего эффекта, если эти нормы не будут синхронизированы с законодательством другой страны.

В 1974 году создается Базельсткий комитет по законодательному надзору [4].

В 1888 году Базель I установил требования к минимальному размеру достаточности собственно капитала, как отношение собственного капитала к активам банка, взвешенным по риску активных операций.

Сегодня в состав этого комитета входит около 30 стран, в том числе и Россия. Т. е. стабильность и достаточность банковской деятельности зависит от того, насколько большой и достаточный капитал банка. Банк - это финансовый посредник и основная масса финансовых ресурсов - это привлеченная масса ресурсов в виде вкладов, депозитов и т. д., собранные деньги банк выдает в виде кредитов предприятиям, финансовым лицам, и, если идет невозврат кредитных средств финансовыми лицами, то эти долговые средства должны быть перекрыты своими финансовыми средствами. В связи с этим, в 1988 году были разработаны впервые такие требования, по которым, минимальный размер достаточности собственного капитала не должен быть ниже 8 %. Данный документ получил название «Базель I». В России ЦБ РФ взял

на вооружение данные документа Базеля. Страна может ввести свой норматив, но не ниже Базельского, поэтому в России этот норматив составляет 10 %. С течение времени меняются рынки, меняется вообще ситуация в мировой экономике, и документы, принятые в 1988 году, начинают устаревать, поэтому, в 2004 году был создан новый усовершенствованы документ, который регулирует банковскую деятельность, Базель II, в нем были уточнены такие понятия как «риск» и «операционный риск», а, затем, когда случился кризис 2007-2009 гг., где, оказывается, несмотря на то, что были разработаны вот такие во международные т документы, связанные с регулированием, не все удалось учесть и какие-то риски были неучтенные, может быть, это было связано с тем, что в начале эти риски были не так важны, поэтому, не столь заметны. И вот в 2010 году, уже как реакция на прошедший финансовый кризис, был издан следующий документ, «Базель III», в котором расширены понятия рисков. И так как мы, во время этого кризиса столкнулись с рисками, связанными с секретизацией финансовых активов и с риском, связанным с колоссальным развитием финансовых инструментов, необходимо было учесть эти новации, которые в учтены в «БазельIII». Россия тоже является участником базельских соглашений, поэтому, будет и у себя в стране вводить эти нормы, но без резких движений, а занять они должны 3-4 года, так как резко увеличивать требования к достаточности капитала, поскольку, банки могут не выдержать и уйти с рынка. 2014-2015 годы были крайне тяжелыми для банковского сектора, но 2016 можно считать годом восстановления, реанимирования и финансовой устойчивости, поскольку, банкам удалось восстановить не только прибыль.

Прибыль вышла на новый уровень, которого не удавалось достичь до 2014 года. [3] Сумма достигла триллиона рублей. Немаловажно отметить, что часть достигнутого идет в капиталы банков, вместо того, чтобы проедаться или потребляться. По подсчетам, на пополнение капитала пошло около 63 % в 2015 году, к началу 2017 года, эта величина достигла уже 80 %. Еще одним достижением конца 2016, начала 2017 года является стабилизация просрочек в банковской системе. При падении экономики, которое наблюдалось в

предыдущие годы, выросла доля плохих ссуд и активов. Сейчас же, банки стали создавать резервы для их покрытия, в достаточном объеме. Более того, в настоящее время восстанавливаются показатели прибыльности и рентабельности, такие как рентабельность капитала и рентабельность активов. Банковская сфера сформировала свой достаточный капитал. В 2017 году достаточность капитала составляет 12,7 %, что является комфортным показателем для банков и дает возможность для наращивания кредитования. Во второй половине 2017 года задумано большую часть капиталов направить на кредитование реального сектора экономики [4]. Несмотря на высокие процентные савки кредитования, при наличии эффективных проектов, предприятия готовы брать кредиты. Кроме того, в скором времени прогнозируется снижение процентной ставки- в 2016 она была сохранена на прежнем уровне, с целью сдерживания инфляции. К завершению 2017 года поставлена новая цель- достижение отметки в 4 %. Так же, Центральным Банков прогнозируется рост ВВП. Это связано с тем, что в 2017 году произошло завершение адаптации экономики нашей страны к всевозможным внешним шокам [7]. Это должно привести к толчку и росту экономики. По прогнозам специалистов, данный рост будет неизменно держаться на уровне 1,5-2 % в продолжение ближайших трех лет.

Однако, существует мнение, что банковская деятельность является видом предпринимательской деятельности. [5] Дискуссии на данную тему встречаются неоднократно, однако, не стоит разбираться, какими способами будет достигнут заданный показатель для нашей экономики, важен итог как таковой.

В заключении, подводя итог, важно отметить, что в нашей стране экономика не стоит на месте, предпринимаются всевозможные действия по ее улучшению и развитию. Регулирование банковской и финансовой сфер - неотъемлемая часть механизма России.

Законодательная деятельность, так же, принимает активное участие в регулировании, так, всего за несколько месяцев наступившего 2017 года, издано большое количество проектов [2].

О том, что ЦБ готовится к переходу к регулированию розничного кредитования на основании долговой нагрузки граждан. Банк России должен определиться с методикой до следующего года. Банкиры указывают на риски ограничения доступа к заимствованиям для граждан из-за введения нового подхода, сообщает выпуск газеты «Коммерсантъ» [6]

О том, какие правила должны быть соблюдены банковской деятельностью, так же говорилось в начале 2017 года.

Все это наглядно демонстрирует всестороннюю включенность нашей страны в регулирование банковской деятельности.

Список литературы:

1. Алексей Лобанов: новации в банковском регулировании в 2016-2017 годах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kokoshin.viperson.ru/articles/bankovskaya-sistema-rossii-2017-dohodnost-riski-i-regulirovanie (Дата обращения: 17.03.2017).
2. Балабанов А.И., Банки и банковское дело: учебник для ВУЗов. – Спб.: Издательство Питер, 2017. - 465 с.
3. Выступление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на XXV Международном финансовом конгрессе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=wl53NjW2w8Q (Дата обращения: 29.04.2017).
4. Генрих Пеникас «Оптимальная система регулирования финансовых рисков» Эксперт: банки адаптировались к новым условиям - Вести Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=9lDXifTL9gA (Дата обращения: 29.04.2017).
5. Кузнецова Е.И., Деньги, кредит, банки. Издание 2: - М.: Омега-М, 2016. – 216 с.
6. ЦБ готовится изменить регулирование банковской розницы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://realty.irk.ru/news.php?id=16636&action=show (Дата обращения: 29.04.2017).
7. Шувалов: ипотека с господдержкой. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/3189281 (Дата обращения: 29.04.2017).

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волкова Юлия Васильевна
студент факультета Международных Отношений
Воронежского Государственного Университета,
РФ, г. Воронеж
E-mail: Yulla-lla-xa@rambler.ru

Развитие банковской системы Российской Федерации. Большинство банков РФ столкнулись с рядом проблем, такие как: западные санкции, снижение уровня экономического роста, политика Центробанков по отзыву ликвидности, в связи с этим, они имеют негативный прогноз по рейтингу. В настоящее время, несмотря на то, что доля кредитных рисков находится на уровне 25-26 %, некоторые из банков имеют более высокий показатель.

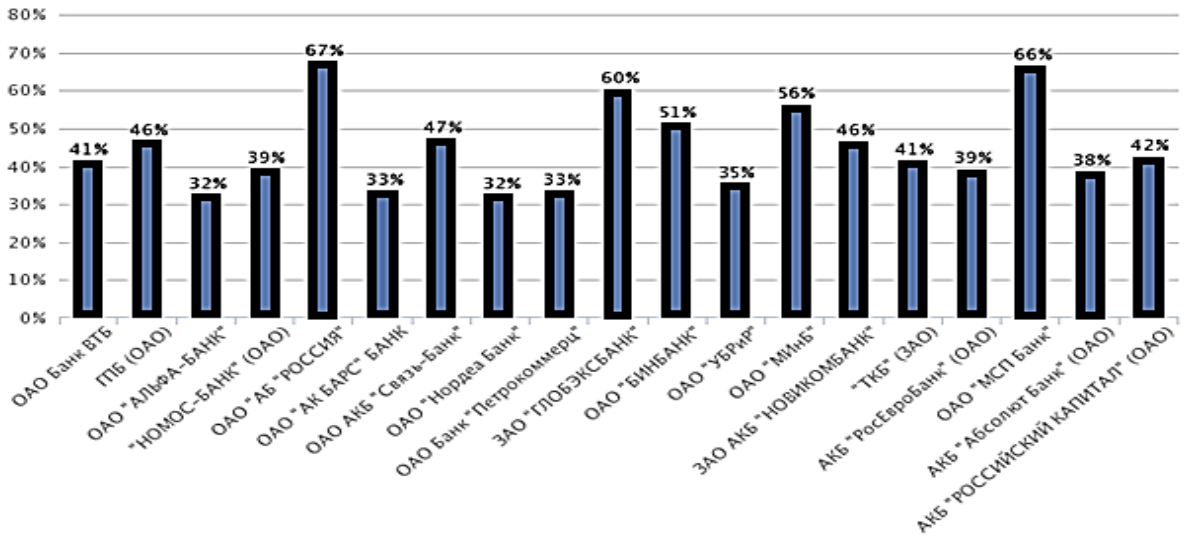


Рисунок 1. Кредитные риски крупнейших банков [7]

Банковская сфера России имеет достаточно высокие показатели уровня кредитных рисков. Еще одной стороной рефинансирования крупных долгов рассматривается рост концентрации кредитных рисков банковской сферы [5].

Рассмотрим еще одну сторону массового рефинансирования крупных долгов- это столкновение банковской системы с наличием концентрации кредитных рисков. Данная ситуация усугубляется еще более тем, что большинство крупнейших банков, входящих в пятьдесят ведущих по активам,

показали в период с 2014 по 2017 годы отчеты, содержащие постоянно растущие показатели по количеству портфелей кредитов адресованных юридическим лицам. При все при этом, большинство из них, являются обладателями высококачественных корпоративных портфелей – коэффициент ссудного резервирования у юридических лиц, не превышает семи процентов. К огромному сожалею, в сложившейся ситуации, ЦБ вынужден отозвать лицензии у новообразованных проблемных банков, вместо того, чтобы этому препятствовать [2]. Противостоять данному процессу нелегко, поскольку, проблемы в банковском секторе, ведут за собой все большее нарастание и развитие проблем общеэкономических. ЦБ может принять следующие меры противостояния: [6]

1. Повышение требований достаточности капитала банков;

2. Поддержание банковского сектора путем предоставления денежных ресурсов;

3. Особо контролировать системно значимые банки и их риски.

Тем не менее, предложенные меры способны не полностью устранять существующие угрозы. Таким образом, при повышении капитала, ограничивается рентабельность банков, и, как следствие, понижается возможность нарастить капитал путем капитализации прибыли. В конечном итоге, это способствует еще большему торможению роста банковской системы, а частота отзывов лицензий у банков приравнивается к показателям 90-х гг.

В настоящее время, сумма предоставленных средств для коммерческих банков достигла показателя в пять триллионов рублей, далее процесс фондирования коммерческих банков за счет ЦБ продолжаться не может. Особый надзор ведется лишь за шестью процентами банков и не охватывает большинства российских коммерческих и кредитных организаций. ЦБ не остается ничего более, кроме как отзывать лицензию у самых «безнадежных» организаций, либо перепродавать банки, которые имеют для санации достаточную часть бизнеса. Немаловажно отметить, что системно значимые банки занимают порядка 80 % совокупных активов всей банковской системы [1].

К проблемам банковской системы можно отнести следующие:

1. Высокие показатели кредитных рисков;

2. Сокращение клиентами доли денежных средств на счетах и депозитах;

3. В связи с напряженной геополитической ситуацией, падение объемов торговых операций на внешних рынках, а так же, ускоренный отток капитала из страны;

4. В связи с ослаблением потребительского спроса, снизились темпы роста розничного товарооборота;

5. Темпы роста инвестиций в основной капитал достигли отрицательных показателей.

Тем не менее, имеется единственный сегмент, который по итогам периода за 2014-2017 гг. имеет показательный результат - это сфера кредитования крупного бизнеса. Однако, данный кратковременный эффект вызван, все лишь, рефинансированием внешнего долга данных компаний внутри страны. Вместе с тем небольшие банки имеют шансы усилить свои позиции в данном сегменте: активизация крупнейших банков в сфере рефинансирования внешнего долга крупных компаний способна отвлечь их ресурсы от развития кредитования МСБ. В наибольшей степени среди всех кредитных сегментов притормозит розничное кредитование – с 29 % в прошлом году до 23 % в 2014-м и 20 % – в 2015-м. Основной вклад в замедление сегмента внесет необеспеченное кредитование физических лиц (23 % и 19 % в 2015–2016 годах против 32 % в 2013-м), в то время как ипотека сохранит достаточно высокие темпы роста портфеля: на 28 % в 2015-м и 24 % – в 2016-м (против 34 % в 2013-м) [2].

При этом, мелкие банки, все же, имеют шанс укрепить позиции в данном сегменте. Одной из стратегий развития для небольших банков в условиях повышенного давления на рентабельность могло бы стать объединение для оптимизации операционных затрат [8]. Немаловажно отметить, что по итогам 2016 и первых месяцев 2017 годов наблюдается всё больше признаков того, что российская экономика выходит из периода рецессии и спада. Более того, о регулировании банковской деятельности и о будущем банков в целом,

ведутся непрерывные дискуссии и вносятся поправки и предложения для банковского регулирования.

Как следствие, можно сформулировать следующие возможности и направления банковской системы в настоящих условиях кризиса:

1. Государству следует контролировать системно значимые банки;
2. ЦБ РФ должен отозвать лицензии у проблемных банков;
3. Банкам необходимо укрепить надежность кредитных портфелей;
4. Банковская система управления рисками должна быть более надежной;
5. Систему страхования вкладов нужно поддерживать.

Так или иначе, все, описанное ранее, поможет банковской системе продержаться в сложившихся кризисных условий.

Список литературы:

1. XIX Всероссийская банковская конференции «Банковская система России 2017: доходность, риски, регулирование» Москва, от 17.03.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asros.ru/ru/pr/news/20926-uchastniki-bankovskoi-konferentsii-assotsiatsii-rossiya-obsudili-nadzornye-i-regulyatornye-novatsii-banka-rossii (Дата обращения: 29.04.2017).
2. Банковская система России: развитие, структура, правовое регулирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finansiko.ru/bankovskaya_sistema_rossii/. (Дата обращения: 21.03.2017).
3. Морковкин Д.Е. Магистральные контуры современной промышленной политики России // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г. Волгоград, 2015. – С. 48-50.
4. Морковкин Д.Е. Совершенствование системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как условие восстановления экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64935 (Дата обращения: 02.03.2016).
5. Морковкин Д.Е., Дохолян С.Б. Совершенствование механизмов финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства как фактор устойчивого развития экономики российских регионов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2015. – № 10 (60). – С. 51-60.
6. Точки роста банковской системы в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ttfinance.ru/news.php?id=16104. (Дата обращения: 17.04.2017).

7. Федорова О.А. Об обеспечении устойчивости банковского сектора в условиях санкций и контексте достижения финансовой безопасности / О.А. Федорова, Ю.О. Скорлупина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - №16. – С. 57-67.
8. Эзрох Ю.С. Методология оценки конкурентности банковской конкурентной среды России / Ю.С. Эзрох // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2017. - № 14. – С. 29-47.

МЕХАНИЗМ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Галеев Иван Мингалеевич
магистрант,
кафедра социально-экономического планирования СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: galeeev.ivan@mail.ru

Кобалинский Михаил Викторович
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СФУ,
РФ, г. Красноярск

В настоящее время четверть лесного покрова мира располагается на территории Российской Федерации. Леса - основной тип произрастаемой растительности в России, они занимают 45 % ее территории. Наибольшая концентрация лесов (лесистость) отмечается в Сибири, на Дальнем Востоке и на Европейском севере. Самая высокая доля лесопокрытой площади характерна для Иркутской области и Приморского края, несколько ниже они на юге Хабаровского края, юге Якутии, в приенисейской части Красноярского края и в республике Коми, Вологодской, Костромской и Пермской областях. Несмотря на вышесказанное, показатель лесистости сопоставим с высокими запасами древесина лишь в Приморском крае и, в меньшей степени, на юге Красноярского края. В других регионах, где произрастают наиболее продуктивные леса (на Кавказе, Алтае, Европейском центре) лесистость заметно снижена, причем в значительной степени благодаря деятельности человека. Лесной комплекс многих регионов подвержен нерациональному использованию.

Лесным комплексом называют совокупность предприятий, учреждений и организаций, деятельность которых состоит в сохранении и использовании лесных ресурсов, производстве лесных продуктов и предоставлении лесных услуг [5]. В данной статье лесной комплекс рассматривается как совокупность предприятий лесного хозяйства (осуществляющих работы по лесоустройству, лесозащите и лесовосстановлению) и лесопромышленного комплекса

(лесозаготовительный сектор, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и лесохимическая промышленность). Развитие лесопромышленного комплекса невозможно без соответствующего и адекватного управления лесным хозяйством, т. к. контроль за левосстановлением, лесоустройством и лесозащитой напрямую влияет на обеспеченность древесным ресурсом промышленного предприятия.

Красноярский край располагает на своей территории самым большими лесными запасами в стране. Общая площадь земель лесного фонда края составляет 163946,4 тыс. га из них эксплуатационных лесов – 61957,9 тыс. га. 72,1 % территории края покрыто лесами. Общий запас древесины - 11939,8 млн куб. м. Край стабильно показывает результат 7-8 % от общероссийского объема.

В период с 2011 по 2015 гг. объем заготовок древесины в Красноярском крае вырос на 2,8 млн куб. м. Это составляет порядка 8-10 % от общероссийского объема заготовок [7].

При росте объемов заготовки древесины в Красноярском крае наблюдается уменьшение площади земель лесного фонда, покрытых лесной растительностью на 14,8 тыс. га за аналогичный период. По наиболее ценной хвойной лесообразующей породе наблюдается уменьшение на 79,7 тыс. га. Если обратиться к динамике лесного фонда Красноярского края за более продолжительное время, то можно отметить, что покрытая лесом площадь уменьшилась за 50 лет на 2,0 %, площадь спелых и перестойных насаждений хвойных пород – на 8,8 %, общий запас древесины – на 12 %, а запас древесины хвойных пород – на 35 %. Эксплуатационный запас хвойных уменьшился как минимум на 50 % [6].

Исследуемые данные характеризуют проблему снижения отечественных лесных запасов ни как тенденцию последних лет, а как глобальную проблему, которая является важным негативным фактором развития лесного комплекса.

Действующие механизмы управления лесохозяйственной деятельностью не в полной мере обеспечивают восстановление лесов на вырубленных площадях и их расширенное воспроизводство. Отсутствие четкой и сбалансированной

государственной лесной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов влечет за собой снижение продуктивности лесов, росту антропогенного воздействия на леса и окружающую среду, снижению лесного дохода и прибыли хозяйствующих субъектов [4].

В соответствии с Лесным кодексом в России установлена исключительная государственная собственность на лесные ресурсы. Вследствие этого государство вправе либо самостоятельно распоряжаться лесным фондом в коммерческих и других целях (защита окружающей среды, мероприятия по лесозащите и лесовосстановлению и пр.), либо передать часть прав на использование лесов представителям бизнеса. Тем не менее, в действительности государственная политика в сфере лесов в России в настоящее время является малоэффективной и не может обеспечить выполнение функций по поддержанию устойчивого лесного хозяйства, т. е. такого способа использования лесных ресурсов, который обеспечивал бы не только удовлетворение текущих внутренних потребностей в древесных ресурсах, но и сохранение возможности долгосрочного использования лесов в интересах будущих поколений.

Важность повышения продуктивности и оборачиваемости лесных ресурсов определяется необходимостью удовлетворения возрастающих запросов деревообработки в высококачественном и специализированном древесном сырье. Развитость лесоустройства и лесной инфраструктуры региона определяют возможности для устойчивого ведения лесопользования.

Лесоустройство – это крайне важный элемент в объективной оценке ресурсного потенциала лесного фонда. Рассматривая вопрос сырьевой безопасности по действующему лесоустройству и лесохозяйственным регламентам необходимо отметить, что на территории края имеются запасы лесных насаждений, как по хвойному хозяйству, так и по мягколиственному. Однако существует проблема подбора лесных участков для осуществления деятельности действующих и планируемых к созданию на территории края производств, связанная с устаревшими лесоустроительными данными.

В настоящее время давность лесоустроительной документации лесничеств до 10 лет в 18 лесничествах, от 10 до 19 лет – в 26 лесничествах, и в 17 лесничествах давность лесоустройства свыше 20-ти лет.

Таким образом, из 61 лесничества лишь 21 (что составляет 34 % от общего количества) имеет актуальные материалы лесоустройства. Данное положение значительно осложняет подбор лесных участков для вновь создающихся производств и для расширения арендной базы действующих предприятий.

Отсутствие достоверной лесоустроительной информации значительно затрудняет определение качественных и количественных характеристик лесных ресурсов, препятствует объективной кадастровой оценке лесов, не позволяет рационально спроектировать объемы лесохозяйственных работ и сроки их выполнения. Также отсутствие достоверной информации приводит к снижению эффективности планирования использования лесов, в отношении предоставления лесных участков для реализации инвестиционных проектов.

Лесная инфраструктура в Красноярском крае находится в неудовлетворительном состоянии. Вопрос транспортного сообщения стоит весьма остро. В таких отраслях экономики, как лесная промышленность, характеристики транспортной инфраструктуры, осуществляющей сообщение мест заготовки и переработки леса, а также его отправки конечным потребителям, приобретают важнейшее значение, поскольку высокие транспортные издержки приводят к снижению конкурентоспособности продукции. В настоящее время большинство осваиваемых в Красноярском крае лесных ресурсов располагаются в непосредственной близости от существующих лесовозных дорог, которые были построены еще во времена Советского Союза. Лесозаготовители и лесопромышленники, как правило, не способны инвестировать весьма существенные средства в строительство новой транспортной сети заготовки древесины, а государство перераспределяет средства, которые накапливаются в дорожных фондах, на другие нужды. Все это приводит к быстрому исчерпанию лесных ресурсов вдоль существующих лесовозных дорог. По состоянию на 2015 г. средняя плотность дорог в лесах Красноярского края

составляет 1,2 км на тысячу гектаров, что в 6 раз меньше оптимальной и в 30 раз меньше, чем в европейских странах. Ежегодный объем строительства лесных дорог арендаторами не превышает 15 % нормативной потребности, что ведет к перемещению лесозаготовок в отдаленные от действующих транспортных путей массивы спелых и перестойных древостоев.

Нельзя не упомянуть и низкую эффективность мероприятий по защите лесов от пожаров. Лесные пожары, по оценке мирового научного сообщества, являются одним из наиболее грозных врагов лесного хозяйства, поскольку помимо уничтожения лесных ресурсов и превращения огромных территорий в непродуктивные пожар зачастую оказывает катастрофическое воздействие на естественные экосистемы. Немаловажен также эффект, который лесные пожары оказывают на глобальный климат, производя эмиссию больших объемов парниковых газов.

Лесные пожары зачастую являются следствием такой проблемы для лесного хозяйства как нелегальные рубки. Проблема незаконных рубок леса не только наносит прямой экономический ущерб в виде потери лесных ресурсов и упущении выгоды для государства, но и приводит к тяжелым последствиям для самого лесного хозяйства. При таком характере лесопользования не выполняются лесовосстановительные мероприятия, а сам по себе способ ведения лесозаготовительных работ приводит к повышению вероятности возникновения лесных пожаров. Зачастую такие пожары происходят по умыслу самих нелегальных лесорубов с целью сокрытия результатов своей деятельности.

Вышеуказанные проблемы являются результатом несовершенства лесного законодательства в части управления древесными ресурсами на основе механизма аренды, условия которого не стимулируют арендатора к инвестированию в расширенное воспроизводство лесов.

Механизм арендных отношений в лесном комплексе, основы которых были впервые заложены в Лесной кодекс 1993 года, представляет из себя комплекс противоречий с действующим законодательством. Например, в статье

607 Гражданского кодекса РФ об объектах аренды прописано, что в аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи) [1]. Но совершенно очевидно, что вырубка леса не может классифицироваться как «непотребляемая вещь». При использовании лесосырьевой базы на основании представленных условий договора аренды фактическая стоимостная ценность лесного участка, по мере осуществления сплошных рубок, будет стремительно снижаться. Данный фактор можно назвать первейшим аргументом для отказа от практики использования аренды лесов при их хозяйственном освоении. Законодательство, регламентирующее арендные отношения в использовании лесов, регулярно подвергалось редакциям и всевозможным корректировкам. Так, был скорректирован срок действия договоров аренды, был упразднен конкурсный доступ арендаторов к лесным ресурсам и введена система аукционов. Также на арендаторов стало возлагаться все больше обязательств, связанных с обеспечением пожарной и санитарной безопасности в лесах, лесовосстановлением и общим обслуживанием арендуемой лесной территории.

В целом, действующая система распределения участков лесных земель для осуществления лесозаготовительной деятельности с помощью лесных аукционов является достаточно эффективной. За последние пять лет федеральная власть предприняла ряд корректировок механизмов осуществления аукционов. В средствах массовой информации регулярно обсуждаются эпизоды уголовных дел, возбуждаемых в отношении чиновников среднего уровня лесных министерств субъектов по поводу получения ими взяток за предоставление преференций определенным участникам лесных аукционов. Наряду с этим все реже происходят случаи распределения лесных ресурсов без проведения аукциона, т. е. механизм принуждения в этом отношении срабатывает все чаще.

Последовательные изменения в законодательстве, регулирующем отношения в сфере аренды лесов Российской Федерации, сформировали исключительную форму государственного-частного партнерства. Стоит отметить, что данный механизм организации управления лесами не востребован в большинстве зарубежных стран.

Для ведущих лесных иностранных государств наиболее перспективной и эффективной формой организации хозяйственного управления лесами является концессия, которая представляет собой систему отношений между государством и юридическим или физическим лицом, возникающую в результате предоставления концедентом (государством) концессионеру (юридическому или физическому лицу) прав пользования государственной собственностью по договору за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительно монополию государства [3]. Особенность государственной концессии состоит в том, что соответствующие государственные активы и права передаются частным структурам на срок, оговоренный сторонами, с последующим возвратом активов государству.

Согласно Федеральному закону № 115 ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях», основанием для концессии является соглашение, согласно которому государство, сохраняя право собственности на объект партнерства, уполномочивает частную компанию выполнять в течение определенного срока оговоренные в соглашении функции и наделяет ее для этого необходимыми полномочиями. Концессионер принимает на себя инвестиционные риски по осуществлению финансирования тех или иных объектов, задействованных в партнерском проекте.

Модель концессионного управления организацией лесопользования имеет ряд ключевых различий с устоявшейся формой имущественных отношений, основанных на принципе аренды:

Во-первых, предметом концессионного соглашения является участок земли, на котором размещен лес, а не лесосырьевая база, т. е. установленная нормативами величина изымаемого древесного сырья, как это прописано

в действующем на данный момент Лесном кодексе РФ. Эта законодательная регламентация в корне трансформирует подход к организации хозяйственной деятельности в лесу, которая перестает ограничиваться лишь заготовкой древесины в пределах установленных нормативов и проведением лесовосстановительных работ на вырубках. Хозяйствующий субъект, имеющий статус концессионера, назначается ответственным за состояние лесов на земельном участке, включая их санитарно-биологическую и противопожарную безопасность.

Во-вторых, концессионная форма организации лесопользования базируется на приоритете инвестиций не только по их объемным и структурным характеристикам, но и по планируемому сроку их вложения в социально-транспортную инфраструктуру осваиваемых территорий. По сути это означает, что вложения основного и оборотного капитала в инфраструктуру на территории лесного участка, находящегося в концессии, опережают во времени изъятие ресурсов, что дает государству гарантии финансовой обеспеченности и платежеспособности предпринимательских структур при формировании партнерских отношений.

В-третьих, право на использование лесов на базе концессионных соглашений предоставляется через конкурсный (а не аукционный, как при аренде лесных участков) отбор потенциальных лесопользователей. Важным условием отбора является правовая ответственность, отраженная в лесном плане, который и по форме, и по содержанию отличается от проекта освоения лесов, предложенного Лесным кодексом. Главным разделом Лесного плана является инвестиционная программа с указанием объектов вложения финансовых средств как концессионера, так и государства.

В-четвертых, экономическое взаимодействие государства и частного бизнеса при концессионном использовании лесов осуществляется через концессионную плату, которая в отличие от арендной платы:

а) устанавливается в зависимости от объема изымаемых ресурсов и площади земельного участка;

б) формируется в процессе на договорной основе между государством и частным бизнесом в открытых процедурах;

в) учитывает затраты частного бизнеса на создание транспортной инфраструктуры и проведение лесохозяйственных мероприятий.

Концессия на использовании лесных ресурсов является невостребованным механизмом лесоуправления в России. Механизм концессионного лесопользования, при условии совершенствования нормативно-правовой базы, способен стать наиболее мощным и действенным инструментом государственного стимулирования воспроизводства лесов на территориях, где были проведены сплошные рубки.

Генеральной целью концессии является вовлечение капитала частных предпринимательских структур для решения задач направленных на достижение оптимального расходования бюджетных и внебюджетных средств на содержание лесного хозяйства. Именно это делает возможным повышение качества и продуктивности вновь воспроизведенных лесов.

Реализацию механизма концессии в лесном комплексе Красноярского края можно провести по следующему алгоритму:

1. Определяется непосредственный объект концессионного соглашения для реализации партнерских отношений. Таким объектом должен быть свободный лесной участок, который свободен от арендаторов и не выставляется на аукционе. Перечень лесных участков, пригодных для передачи в концессию, формируется государственным органом исполнительной власти в области лесного хозяйства. Таким органом выступает Министерство лесного хозяйства Красноярского края. Данный список утверждается отдельным распорядительным актом. Крайне важно на лесных участках, вошедших в перечень для концессий, провести качественное лесоустройство для определения точной расчетной лесосеки и оценки экономически доступной части предлагаемой лесной территории. В противном случае, невозможно будет четко определить объем лесопользовательских и лесохозяйственных функций, объем строительства лесной инфраструктуры, а также цены концессий.

Цена передаваемого участка определяется на основании показателя запаса древесины, на участках, переданных в концессию, и платы за единицу ресурса, размер которой не должен превышать среднюю по региону установленной при договоре аренды.

Формула расчета имеет вид:

$$A_к = V * C_{ср} C_{ср} \geq C_{min} * K \quad (1)$$

где: $A_к$ – цена концессии (предоставляемый финансовый платеж за выбранный лесной участок, переданный в концессию);

V – объем корневого запаса древесины на территории переданного в концессию лесного участка;

$C_{ср}$ – средняя плата за единицу ресурса по договорам аренды в регионе;

C_{min} – минимальная ставка за единицу ресурса, установленная Правительством РФ;

K – повышающий коэффицент, установленный субъектом РФ.

2. Выбор концедента. Т. к. леса находятся в исключительной собственности государства, то исполнять роль концедента может только Министерство лесного хозяйства Красноярского края, поскольку именно этот орган исполнительной власти исполняет возложенные полномочия по защите, охране, воспроизводству, эксплуатации и лесоустройству лесов в регионе.

Министерство лесного хозяйства Красноярского края, как концедент, передает право пользования по осуществлению лесохозяйственных функций на срок, оговоренный партнерами, на платной и возвратной основе при условии выполнения мероприятий программы освоения и воспроизводства лесов на передаваемых в концессию лесных участках. При этом вид деятельности по осуществлению лесохозяйственных функций и проект мероприятий (объемы, сроки, сумма капитала) определяются представителем государственной власти, а концессионная плата и срок концессии устанавливаются по согласованию сторон.

Важно отметить, что срок концессии устанавливается на достаточно долгий срок, чтобы концессионер был в состоянии вернуть свои финансовые средства, вложенные в виде инвестиций, и получить планируемую прибыль.

Формула для расчета срока концессии будет выглядеть следующим образом:

$$Т = \frac{К}{В - I + П_к} \qquad (2)$$

где: К – капитал концессионера, $К = (И_п * Д/100)$

В – выручка от эксплуатации лесных ресурсов, $В = С_т * V_{рл}$

I– эксплуатационные издержки, $I = V_{рл} * С_т/(\frac{R}{100} + 1)$

П – прибыль от разницы в цене ресурса на корню между $С_г$ и $С_ф$.

$$Т = (И_п * Д/100)/[(V_{рл} * С_т) - (V_{рл} * \frac{С_т}{\frac{R}{100} + 1} + (С_ф - С_г) * V_{рл} + П_к] \qquad (3)$$

где: Т – срок концессии, лет;

$И_п$ – объем инвестиций на финансирование Программы, руб;

Д – доля инвестиций концессионера, %;

$V_{рл}$ – годовая расчетная лесосека на арендуемых участках, куб. м;

$С_г$ – Средняя по региону плата за единицу ресурса, переданного в аренду, на момент заключения концессионного соглашения;

$С_ф$– рыночная цена единицы ресурса, взимаемая концессионером при передаче лесного ресурса для рубки по аутсорсингу;

$С_т$ – товарность 1 кубометр по лесохозяйственной деятельности за год, предшествующий году заключению концессионного соглашения;

R – рентабельность валового выпуска продукции лесозаготовок (сложившаяся по лесозаготовительным предприятиям регионального лесного комплекса за год, предшествующий году заключения концессионного соглашения);

$П_к$– прибыль на капитал, руб.

$$П_к = \left(И_п * \frac{Д}{100}\right) * \frac{D}{100} \quad (4)$$

где: D – доходная ставка на депозитные вклады в доверенном банке концессионера, на дату заключения концессионного соглашения.

Размер доли вкладываемых финансовых средств концессионером становится решающими фактором конкурсного выбора концендентом концессионера. Длительность срока реализации концессии зависит от величины доли концессионера, т. е. чем выше доля, тем более длительным будет срок. Данный механизм экономических отношений позволяет заинтересовать и активизировать концессионера брать на себя максимально возможный объем инвестиций и тем самым обеспечивать максимальный срок концессии.

3. Выбор концессионера. Концессионером может стать коммерческая структура, осуществляющая круг обязанностей по леспользованию, лесовоспроизводству, защите и охране лесов (лесохозяйственные функции). Среди определенного перечня коммерческих структур, предпочтение стоит отдавать наиболее крупным организациям, способным выполнять лесохозяйственные мероприятия на основе располагаемой материально-технической базы и кадрового потенциала, а также имеющихся финансовых резервов. Выбор концессионера может осуществляться на конкурсной основе. В Красноярском крае в роли концессионера могли бы выступать такие крупные лесопромышленные предприятия, как ООО «Приангарский ЛПК», ООО «Богучанский ЛПК» и ОАО «Лесосибирский ЛДК №1». Данные предприятия являются лидерами в отрасли и обладают достаточной финансовой прочностью, чтобы выполнять лесохозяйственные функции, установленные концендентом, в полном объеме, в установленные сроки и за счет собственных средств, руководствуясь лесоводческим регламентом.

4. Подготовка и заключение концессионного соглашения. Министерство лесного хозяйства Красноярского края разрабатывает концессионное соглашение, обязательным условием которого является Программа (проект) прогрессивного воспроизводства и эксплуатации лесов (в разрезе мероприятий, сроков и

графиком их выполнения, объемом финансирования) на участках, передаваемых в концессию. Программа (проект) разрабатывается на срок 10 лет (срок действия лесного регламента) с разбивкой (лагом) по 5 лет [2].

Таким образом, концессионер наделяется правами владения и пользования лесным участком на оговоренных условиях и вся продукция, произведенная в процессе согласованных видов деятельности, является собственностью концессионера и реализуется им по индивидуально установленным тарифам, приемлемым на рынке. К данной продукции относятся древесина, полученная при рубках ухода, сплошных рубках на землях лесного фонда, продукция переработки древесины, произведенная на существующих и вновь введенных мощностях, продукты переработки недревесных ресурсов (дикоросов), услуги, оказываемые другим субъектам и пр.

5. Реализация и контроль исполнения концессионного соглашения. По истечении первых 5-ти лет действия соглашения, проводится проверка исполнения заявленных в Программе мероприятий. При соблюдении всех лесоводческих регламентов соглашение пролонгируется на следующие 5 лет. В случае если и следующий период, при проведении аудита, не вызвал претензий, по осуществлению возложенных обязанностей, то соглашение окончательно пролонгируется на тот срок, который позволит получить концессионеру достаточный доход и полностью вернуть вложенные средства.

Государственное-частное партнерство в форме концессионного соглашения в лесном комплексе дает определенные преимущества для концессионера и концедента.

Для концессионера это:

- устойчивое пользовании лесами в течении долгого времени и потенциал развития производственных мощностей по комплексной, глубокой переработке древесного сырья;
- повышение финансовой стабильности из-за нарастания товарности эксплуатируемого ресурса, путем углубления его переработки;

- обновление и увеличение стоимости основных фондов за счет долевого участия в объектах, построенных в рамках программы концессионного соглашения.

Для концедента это:

- стабилизация и (или) повышение поступлений доходов от использования лесов в бюджет;
- снижение уровня безработицы на территории муниципалитетов, особенно в сельской местности, за счет создания новых рабочих мест концессионером;
- увеличение налогооблагаемой базы за счет внедрения новых производств (роста доходности, фонда оплаты труда, основных фондов);
- возможность получения более продуктивных лесов в перспективе.

Концессионная форма прогрессивного лесопользования – это мощный инструмент для стимулирования развития регионального лесного комплекса. Механизм концессий, подразумевающий взаимовыгодное сотрудничество государства и коммерческих структур, в перспективе способен нивелировать кризисные явления в лесном хозяйстве, а также в лесопромышленном комплексе края. Сохранение и приумножение породного состава лесов даст стимул для развития лесной промышленности, которая обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие региона, сделает возможным улучшение торгового баланса края, увеличит занятость и его заработную плату, повысит конкурентоспособность и прибыльность лесопромышленных предприятий Красноярского края, а значит, и отчисления в бюджеты различных уровней.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 21.07.2014. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru (Дата обращения: 07.05.2017).
2. Миронов А.В. Частно-государственное партнерство в лесном секторе Вологодской области / А.В. Миронов // Управление экономическими системами. Москва. – 2013. – №12. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/73720376.pdf (Дата обращения 06.05.2017).

3. О концессионных соглашениях. [Электронный ресурс]: федер. закон Российской Федерации от 21.07.2005 № 115-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru (Дата обращения: 07.05.2017).
4. Петров В.Н. 10 задач лесной политики России. [Электронный ресурс]: В.Н. Петров // ЛесПромИнформ. – 2013. – № 8. – Режим доступа: http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/3368 (Дата обращения 06.05.2017).
5. Пыжев А.И. Лесная рента в экономике России: оценка и эффективное использование: монография / А.И. Пыжев, Ю.И. Пыжева, Е.В. Зандер. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. – 202 с.
6. Соколов В.А. Динамика лесов Красноярского края / О.П. Втюрина, В.М. Скудин, В.А. Соколов. Красноярск: Дарма-печать, 2013. 103 с.
7. Управление федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю. [Электронный ресурс]: Лесной комплекс Красноярского края. – Режим доступа: http://krasstat.gks.ru (Дата обращения: 07.05.2017).

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ КАК СПОСОБА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Гришина Елена Евгеньевна
студент, экономического факультета РТА,
РФ, г. Ростов – на – Дону
E-mail: grishinaelenarnd@yandex.ru

Кириченко Денис Александрович
научный руководитель, канд. эконом. наук,
доц. кафедры управления и экономики таможенного дела РТА,
РФ, г. Ростов – на - Дону

В современных условиях развития и функционирования рынка для осуществления коммерческой деятельности с наименьшим риском неудачи любому предприятию или организации необходимо разработать бизнес – план. Этот документ описывает все основные аспекты деятельности, все трудности, которые могут возникнуть в процессе функционирования, а также пути их решения и достижение эффективной деятельности того или иного предприятия. Таким образом, бизнес – план – это проверка на «жизнеспособность» некой бизнес – идеи.

На данный момент существует множество различных определений понятия «бизнес – план». Так, согласно толковому словарю Кузнецова, под бизнес – планом понимается план коммерческой и хозяйственной деятельности, который содержит анализ процессов снабжения, производства и сбыта продукции, а также описывается потенциальная прибыль [3]. По мнению Афонасовой М.А., это понятие подразумевает под собой многоплановый управленческий документ, который, независимо от своей функциональной направленности, служит для решения как стратегических, так и тактических задач. Кроме того, как считает данный автор, бизнес – план дает оценку состояния организации или предприятия с точки зрения управленческо-организационной и финансово-экономической, выявляет их преимущества и недостатки, а также потенциальные возможности, и, что не мало важно, позволяет сформировать инвестиционные цели на рассматриваемый период [1].

Среди всего многообразия функций бизнес – планирования его роль, как инструмента для привлечения инвестиций, является особо актуальной и востребованной в условиях современного рынка. Поэтому целью написания данной работы является изучение методических основ процесса бизнес - планирования с учетом ретроспективы данного процесса, направленного на повышение инвестиционной привлекательности некой бизнес – идеи или конкретной фирмы.

Прежде всего, бизнес – планирование имеет своей основной задачей сосредоточение финансовых ресурсов, необходимых для решения стратегических задач. Поэтому данный процесс необходимо выполнять, следуя данной задаче, последовательно, поэтапно, для достижения поставленных целей бизнес - планирования.

Во – первых, следует выбрать конкретные направления деятельности, определить рынки сбыта, а также оценить место данной фирмы на рынке. Этот этап является первоначальным, так как здесь, в наибольшей степени, определяется жизнеспособность предприятия. Ведь в современных условиях на рынке каждая фирма стремится не только занять свое положение и удержаться на нем, но и успешно функционировать и развиваться, повышая эффективность и результативность своей деятельности. И именно эта конкуренция вынуждает разработать документ, который даст разностороннею оценку деятельности, поможет как руководителю бизнес – проекта, так и потенциальным инвесторам оценить все возможности организации.

Как известно, основополагающей целью любого предприятия является достижение максимума прибыли при минимуме затрат. Следовательно, оценка возможной прибыли от реализации бизнес – идеи является неотъемлемой частью бизнес – плана. Для этого предпринимателю необходимо оценить все затраты, которые будут направлены на производство и распределение продукции, и сопоставить их с ценами данных благ, по которым они будут продаваться на рынке.

В – третьих, соответственно поставленным целям, необходимо оценить кадровый состав, его квалификационный уровень и профессиональную компетентность, а также предусмотреть условия стимулирования и мотивации его производственной деятельности. Кроме того, следует провести анализ внутрифирменного состояния, оценить материальные и финансовые ресурсы, с точки зрения достижения поставленных целей.

Любая деятельность хозяйствующего субъекта неразрывно связана с рисками и трудностями. Поэтому в процессе бизнес – планирования необходимо оценить все возможные риски, которые, возникнув, могут стать существенной преградой для выполнения бизнес – плана.

Как управленческий документ, «рабочий инструмент» предприятия, бизнес – план имеет некоторые отличительные признаки, которыми являются: уникальность и новизна, наличие временных рамок, ограниченность необходимых ресурсов, динамика как основа содержания проекта, организационное и правовое обеспечение, комплексность, информационное обеспечение.

В современных условиях бизнес - планирование выполняет пять основных функций [1]. Прежде всего, это разработка стратегии бизнеса, что является необходимым как на стадии формирования, так и в процессе выбора нового направления деятельности организации. Также это непосредственно планирование, которое дает оценку функционирования, позволяет контролировать внутрифирменные процессы. Выделяют, как функцию бизнес – планирования, возможность привлечения заемных средств, представленных кредитами, займами или ссудами. Именно эта функция в настоящее время является особо актуальной - обязательное наличие бизнес – плана при предоставлении заемных средств является необходимой мерой для кредитных организаций по обеспечению возврата денежных средств. Кроме того, именно бизнес – план позволяет привлечь для реализации идей и проектов потенциальных инвесторов, которые могут вложить в предприятие либо имеющуюся у них технологию, либо денежные средства, так как данный документ отражает целенаправленный курс развития фирмы в определённых

временных рамках. Еще одной функцией бизнес – планирования является его возможность координации деятельности сотрудников фирмы, улучшение их информационной осведомлённости о направлении функционирования и развития организации, а также его мотивационная составляющая по достижению поставленных целей и задач.

Учитывая возрастание отечественных и зарубежных инвесторов как в производственной сфере, так и в сфере услуг, необходимо разрабатывать и применять в практической деятельности методы делового планирования и инвестиционного анализа. Эти методы должны соответствовать современным условиям и выдвигаемым требованиям, а также тенденциям развития бизнеса на международном уровне.

Таким образом, можно представить определение понятия «бизнес – план» с точки зрения его инвестиционной направленности – это целенаправленная деятельность по изменению сложившейся системы с определенными требованиями к результату, лимитированная временными рамками, с установленными границами расходов материальных, финансовых средств и ресурсов, четко структурированная и организованная в сфере разработки и реализации данного проекта. К инвестиционным проектам, как правило, относят такие, основной целью которых является вложение средств в различные сферы бизнеса для получения прибыли [2]. В современной практике особую роль среди таких проектов выполняют инновационные, которые имеют своей целью введение в деятельность фирмы нововведений для обеспечения развития и модернизации.

Именно бизнес – план играет роль своеобразного направляющего рычага, который дает возможность инвестору оценить масштаб инвестирования, источники возврата вложенных средств и срок окупаемости, с учетом всех возникающих рисков, разработанной бизнес – идеи. Поэтому для привлечения потенциальных инвесторов необходимо доказать новизну, перспективность и прибыльность своего проекта, а также, путем подробного анализа и различных оценок деятельности, зарекомендовать себя как платежеспособного субъекта, возвращающего средства в указанный срок и в полном объеме.

Список литературы:

1. Афонасова М.А. Бизнес - планирование: учеб. пособие. Томск: Эль Контент, 2012. – 108 с.
2. Бочаров С.А., Иванов А.А., Олейников С.Я. Основы бизнеса: учеб. пособие. М.: ЕАОИ, 2008. – 447 с.
3. Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: Норинт, 2000. – 1536 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В КОПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Зиновьев Алексей Юрьевич
студент, кафедра международной экономики,
Политехнический университет,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: aleksej1005@yandex.ru

Эффективное управление организацией в настоящее время невозможно без использования компьютерных технологий. Первый и определяющий этап автоматизации бухгалтерского учета – это правильный выбор программного продукта и разработчика. На сегодняшний день проблема выбора информационной системы из своеобразной задачи превращается в стандартную процедуру.

С. Лобов – директор департамента программных решений подразделения корпоративных систем HP (Россия) считает, что на данный момент Россия находится в русле основных тенденций развития мировой отрасли программных решений, поэтому стратегия деятельности HP здесь соответствует стандартам работы в мире [2, с. 33].

Эффективное управление информационными технологиями – актуальное требование в настоящее время. Семейство программных продуктов HP Openview позволяет строить масштабные системы централизованного управления территориально распределенными разнородными информационными и технологическими ресурсами организации и решать весь комплекс поставленных задач в этой сфере, обеспечивая точность управления и интеграцию с бизнес-процессами предприятия. Программные продукты HP помогают управлять людскими, финансовыми, информационными и аппаратными ресурсами и обеспечивают их экономию и оптимальное использование. Кроме этого, программы семейства HP Openview уменьшают время реагирования на системные ошибки и простои компьютеризованного оборудования и коммуникаций, повышают контроль исполнений всех поставленных задач. Актуальность темы обусловлена тем, что при внедрении новых информационных технологий повышается статус фирмы в глазах клиентов,

создается образ организации, не только предлагающей модный ассортимент продукции соответствующий сезонным колебаниям, но и идущей вместе с техническим прогрессом. Ключевым условием для повышения эффективности управленческого труда является оптимальная информационная технология, обладающая мобильностью, гибкостью и адаптивностью к внешним воздействиям [3]. Информационная технология предполагает умение грамотно работать с информацией и вычислительной техникой. Наибольший рост объема информации наблюдается в промышленности, торговле, финансово-банковской и образовательной сферах. В промышленности, например, рост объема информации обусловлен увеличением объема производства, усложнением выпускаемой продукции, используемых материалов, технологического оборудования, расширением внешних и внутренних связей экономических объектов в результате концентрации и специализации производства. Комплексные платформы для операторов связи HP Opencall используются при разработке и развертывании услуг нового поколения по передаче голоса и данных, а также конвергентных услуг по совместной передаче голоса и данных. Эти платформы совместимы с любыми сетями, которые позволяют людям общаться друг с другом с помощью мобильных устройств, получать доступ к информации и выполнять бизнес-операции в инфраструктуре постоянной доступности.

Платформы и возможности

Автоматизация управления информационными процессами обязана обладать мониторингом компонентов инфраструктуры и поддержку разнообразных сервисных операций в течение жизненного цикла аппаратного и программного обеспечения [1, с. 34]. В случае если в первичных стадиях формирования операций мог справиться системный администратор, то при увеличении масштабов системы информации для таких задач потребуется специальная площадка. Платформ управления очень немало. У любой есть свои плюсы и минусы, отраслевая специфика и так далее. Однако основным при построении системы управления является не выбор продуктов. Гораздо важнее хорошо представлять себе модель ИТ-системы, понимать, как она устроена,

какие процессы функционируют и как их можно улучшить за счет автоматизации [4]. Объем российского рынка корпоративных информационных систем уже можно сравнивать с европейским и американским. Доля корпоративных информационных систем на российском рынке растет на 25 % каждый год, и к настоящему времени соотношение российских и западных корпоративных информационных систем примерно уравнялось. Также важно отметить, что КИС по качеству перешли на новый уровень, охватывающий все сферы производства, торговли, логистики и складской деятельности. Изначально при разработке информационных систем для предприятий предпочтение отдавалось бухгалтерскому программному обеспечению. В ходе становления рыночных отношений, сопровождавшегося фрагментацией отраслей и производств, которые нуждались в эффективном и оперативном управлении, появлялись разнообразные системы автоматизации, развитие которых характеризовалось развитием компьютерной техники и специализированного программного обеспечения [5].

Бывает и так, что в качестве корпоративных решений для учета и управления предприятием большинство крупных компаний принимают разработки «под заказ»: state-of-art программное обеспечение. Подавляющее большинство компаний разрабатывают или имеют программы создания специализированных корпоративных решений для учета объектов недвижимости.

Другой путь — адаптация существующих систем управления предприятием для решения задачи учета. Как правило, такие решения реализуются на наиболее распространенных платформах управления ресурсами предприятия (ERP), в первую очередь SAP R/3 опять же и BW. Тем не менее, в ERP системах нет готового решения для учета недвижимости — такие решения необходимо разрабатывать, привлекая значительные ресурсы. Адаптация ERP или разработка специализированного решения на этой платформе оказывается значительно более тяжелой задачей, чем разработка собственной системы, в силу острой нехватки подготовленных кадров, способных вести профессиональную разработку на ERP платформе.

Компромиссным решением становится следующая схема работ:

- Разрабатывается система ведения корпоративного реестра объектов недвижимости.
- Создается база данных объектов недвижимости.
- Разрабатывается модель перевода базы данных под ERP платформу, используемую в компании.
- База данных объектов недвижимости экспортируется в ERP, при этом специализированные сведения, характеризующие различные аспекты объекта недвижимости, заносятся в соответствующие разделы ERP: стоимостные, эксплуатационные, технические.
- Разрабатываются прикладные решения в ERP системе для управления недвижимостью — учет финансовых показателей, издержек и затрат, связанных с использованием объектов недвижимости (FR), формирование имущественно-технологических комплексов, включение в систему управления производственными процессами (PM), размещение персонала (HR), анализ и принятие маркетинговых и инвестиционных решений, анализ ЧС и т. п.

Система учета и управления недвижимостью представляет собой многоуровневую распределенную корпоративную систему пирамидального типа, где подробная информационная основа, лежащая внизу, агрегируется и генерализуется на уровне принятия решений.

Реестр недвижимости должен быть создан, исходя из следующих ключевых свойств:

- Унификация требований к данным на основе использования стандартов: государственных, международных, отраслевых, корпоративных — необходимо ориентировать работу на достижение наивысших показателей качества;
- Интеграция с информационными ресурсами предприятия – предоставлять возможность использовать имеющиеся базы данных для получения дополнительных характеристик объекта;

- Интерфейсы с информационными системами управления производством и активами:
    - ERP;
    - CRM;
    - SCADA;
- Централизованное хранение данных — позволяет концентрировать финансовые, кадровые и организационные ресурсы для обслуживания корпоративных баз данных с наивысшим качеством;
- Распределенный доступ — предоставлять доступ к централизованному хранилищу из различных подразделений и служб компании, обеспечивая пользователей проблемно-ориентированными решениями;
- Предоставление доступа удаленным пользователям — предоставлять пользователям возможность использовать стандартные каналы доступа в виде корпоративных интернет сетей общего пользования;
- Повышенные требования к безопасности, надежности и катастрофо-устойчивости — необходимо учитывать все аспекты безопасности от борьбы с промышленным шпионажем до потери жизненно важных данных в результате природных или техногенных катастроф;

Специализированные ГИС службы — возлагать специализированные функции, требующие особой подготовки кадров, на специальные подразделения или службы для подготовки тематических решений;

- Повышенная точность представления данных на уровне поддержки технологических процессов и проектирования;
- Генерализация и агрегирование данных для стратегического управления, использование OLAP процедур — необходимо использовать двух и много-уровневое представление данных — детальные планы, схемы, чертежи для решения задач операционного управления технологическим оборудованием и агрегированную, генерализированную информацию на уровнях принятия стратегических решений.

Список литературы:

1. Буйдов А., Экономика и жизнь, № 52, 25 декабрь 2004, С. 34.
2. Власова Л., Экономика и жизнь, № 21, 29 мая, С. 33.
3. Евдокимов В.В. Экономическая информатика: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Евдокимова. – СПб., 1997.
4. Исаев Г.Н., Информационные системы в экономике: учебник М.: 2010.
5. Титоренко Г.А., Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / М.: ЮНИТИ, 1998.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Игнатенко Арина Александровна
магистрант, кафедра финансов, КубГАУ,
РФ, г. Краснодар
Email: arinaignatenko@yandex.ru

Одной из важнейших проблем, стоящих перед Россией на сегодняшний день, является обеспечение стабильного экономического роста. Мировой опыт показывает, что для достижения этой цели необходимо активизировать процесс привлечения свободных денежных средств населения с целью дальнейшего их направления в производственную и социальную сферу. В этих условиях повышается актуальность новых форм финансового посредничества, уровень развития которых оказывает прямое воздействие на темпы экономического роста и эффективность использования инвестиционных ресурсов. Наиболее востребованной формой финансового посредничества, по нашему мнению, является система коллективного инвестирования.

Система коллективного инвестирования в России имеет высокую экономическую и социальную значимость. Тема коллективных инвестиций на сегодня особенно актуальна в связи с мировым финансовым кризисом, который вызвал значительные оттоки средств из инвестиционных фондов в течение последних лет. Разработка и реализация современной инновационной стратегии модернизации экономики РФ предполагает пересмотр и серьезное повышение роли институтов коллективного инвестирования в системе финансирования и управления инвестиционными отношениями на разных иерархических уровнях. Институты коллективного инвестирования представляют собой посреднические финансовые структуры, которые осуществляют операции по мобилизации финансовых ресурсов отдельных вкладчиков и проведению с ними определенных финансовых действий, целью которых получения прибыли и других видов доходов.

Институты коллективного инвестирования являются одним из механизмов эффективного преобразования сбережений в инвестиции, так как позволяют объединить мелкие потоки инвестиций в единый источник средств, которые находятся под управлением профессионального управляющего. Для обеспечения экономики необходимыми инвестиционными ресурсами российские институты коллективного инвестирования должны производить эффективное аккумулирование временно свободных средств как физических, так и юридических лиц [4].

Роль инвестиционных фондов как организаторов коллективного инвестирования возрастает в тех странах, где проявляется инвестиционная активность большого числа мелких потенциальных инвесторов. В данном случае, потребность в коллективном инвестировании в России обусловлена тем, что традиционные финансовые инструменты оказываются недоступны мелким инвесторам из-за высокой цены, сложностей работы с ними или нежелания эмитентов и посредников работать с небольшими сделками. Инфраструктура рынка многих долговых обязательств государства устроена так, что участникам этого рынка неудобно работать со средствами мелких инвесторов, а часть государственных ценных бумаг просто не предназначена для инвестирования со стороны населения. В отличие от институциональных инвесторов, уже имеющих продуманные стратегии извлечения прибыли на финансовом рынке, индивидуальные инвесторы не имеют возможности строить сложные финансовые модели и тщательно прогнозировать развитие ситуации на рынке. Из этого следует, что инвестирование в крупных размерах за счет средств, аккумулированных коллективными инвесторами, позволяет преодолеть все эти ограничения. При этом институциональные инвесторы, выступая посредником между частными инвесторами и эмитентами, способны учесть интересы обеих сторон, что в свою очередь обеспечивает эффективное распределение и накопление капитала.

В институциональной структуре финансового рынка России в настоящее время можно выделить следующие институты, которые можно отнести к числу коллективных инвесторов: паевые инвестиционные фонды (ПИФы); общие

фонды банковского управления (ОФБУ); негосударственные пенсионные фонды (НПФ); страховые компании; общества взаимного страхования; кредитные союзы.

Наиболее развитая и распространенная форма коллективных инвестиций − это паевые инвестиционные фонды, за ними идут общие фонды банковского управления, негосударственные пенсионные фонды, далее следуют малочисленные акционерные инвестиционные фонды. Стоит также отметить, что в период с 2010 г. по 2015 г. количество ПИФов и ОФБУ увеличилось на 82,94 % и 51,31 % соответственно. В свою очередь количество НПФ за 2015 г. снизилось на 15,22 %.

Система коллективного инвестирования способна активизировать вовлечение населения в процесс ускоренного развития российской экономики, а также повышения уровня его благосостояния. Однако стоит отметить, что низкая финансовая грамотность населения является фактором, который препятствует формированию «цивилизованной» рыночной среды. Вследствие чего существенно возрастает роль государства, как основополагающего субъекта в создании оптимальных условий для решения таких задач, как рост благосостояния граждан, повышение интереса к услугам коллективных инвестиций, участие населения в государственных значимых инфраструктурных проектах, целевых национальных проектах посредством системы коллективных инвестиций. Кроме того, необходимо спланировать систему государственных гарантий для возврата вложенных средств, что в свою очередь повысит доверие частных инвесторов к данному роду вложений. Таким образом, развитие рынка коллективного инвестирования должно сопровождаться адекватным развитием его инфраструктуры, а именно повышением качества законодательства, внедрением единых стандартов раскрытия информации для управляющих компаний и обязательного характера применений этих стандартов; повышением квалификации специалистов по финансовому консультированию и появлением соответствующей дисциплины в системе высшего образования.

Основным направлением совершенствования функционирования фондов коллективного инвестирования в России является управление качеством, доступностью и эффективностью. При этом дальнейшее развитие фондов должно осуществляться по следующим направлениям. Во-первых, необходимо соответствовать целевой социальной направленности деятельности фондов, т. е. трансформации сбережений населения в инвестиции. Первостепенным является преодоление структурного дисбаланса в системе коллективного инвестирования, посредством повышение инвестиционной привлекательности инвестиционных фондов.

Во-вторых, управляющим компаниям необходимо принимать участие в реализации социально значимых инвестиционных проектов государства, а также в инфраструктурных государственных проектах, которые реализуются через механизмы государственно-частного партнерства с целью повышения эффективность использования финансовых ресурсов и получения гарантий независимости оценки и максимальной эффективности использования бюджета проекта.

В-третьих, в силу особой подверженности рискам разработка целостной системы управления рисками коллективного инвестора является наиважнейшей задачей, решение которой предполагает выделение и группировку конкретных рисков, к которым можно применять определенные процедуры и методы управления. Кроме того, мерами по разрешению данных проблем, на наш взгляд, могут быть: наличие риск-менеджера в организационной структуре управляющей компании и соответствие его определенным квалификационным требованиям, а также его участие в процессе принятия инвестиционных решений.

В-четвертых, необходимость разработки единого подхода к оценке эффективности управления портфелями фондов коллективного инвестирования. Проблема оценки эффективности деятельности фондов является актуальной, так как служит информацией для потенциального вкладчика о выборе в пользу конкретного фонда.

На сегодняшний день существует огромное множество инструментов фондового рынка для инвестиций, но из всего многообразия стоит выделить именно инструменты коллективного инвестирования, которые способствующие вовлеченности широких масс населения в финансирование отечественных компаний. Так, продуманное развитие структур коллективного вложения средств и последовательное развитие механизма их деятельности сделают возможным привлечение существенной части денежных вложений инвесторов с малыми сбережениями, т. е. перевод из сферы банковских вложений в сферу реальных инвестиций.

Можно сделать вывод, что эффективная система коллективных инвестиций позволяет обеспечить рост валового внутреннего продукта, привлечь на отечественный финансовый рынок значительный объем долгосрочных финансовых ресурсов, а также защитить права инвесторов посредством создания гарантийных компенсационных механизмов. Все это способствует устойчивому развитию финансовой системы России.

Список литературы:

1. Болвачев А.А. Влияние коллективного инвестирования на инвестиционный процесс // Транспортное дело России. – 2010. – № 10. – С. 76-77.
2. Дементьев Н.П. Паевые инвестиционные фонды в России: макро-экономический анализ //Интерэкспо Гео-Собирь. – 2015. – № 1. – С. 83-88.
3. Ерыгина Н.С. Обзор институтов коллективного инвестирования // Juvenis Scientia. – 2016. – № 1. – С. 93-96.
4. Паронян Д.А. К вопросу о возникновении и развитии инвестиционных фондов в России // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 4. – С. 78-84.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Кахиев Али Мавлутович
студент магистратуры, кафедра финансов и учета ТГУ,
РФ, г. Томск
E-mail: weldmans@yandex.ru

Дать полноценную оценку инвестиционному проекту невозможно, не учитывая при этом субъективные интересы участвующих в его реализации сторон. Довольно часто бывает, что такие интересы расходятся, что приводит к необходимости поиска компромисса. Многогранность и соответствующая ей сложность инвестиционных проектов приводят к тому, что учесть все факторы, влияющие на проект, условия его реализации и прочие аспекты невозможно [1, с. 143].

Следовательно, для того, чтобы оценить конкретный проект или инвестиционный климат в целом, при такой сложной структуре, необходимо учитывать не только количественные, но и качественные критерии. Тем не менее, важно понимать, что именно благодаря количественным критериям появляется исключительная возможность получить более четкую интерпретацию, а главное – произвести сравнение в пространстве и времени [2].

Именно исходы таких сравнений показывают определенные результаты. Оценивая их согласно тому времени, в которое они были произведены, можно говорить о некоторой степени объективности. Это позволяет принимать важные экономические, управленческие и другие решения, касательно инвестиционной деятельности [6, с. 96].

Кроме того, рассмотрим интенсивность инвестиционной деятельности с Россией. Оценим взаимосвязь между объемом инвестиций и результатом валового регионального продукт. Важно изучить источники инвестиций, откуда и куда они поступают.

Остановимся более подробно на динамике инвестиций за 2012-2014 гг. (Рисунок 1) [3].

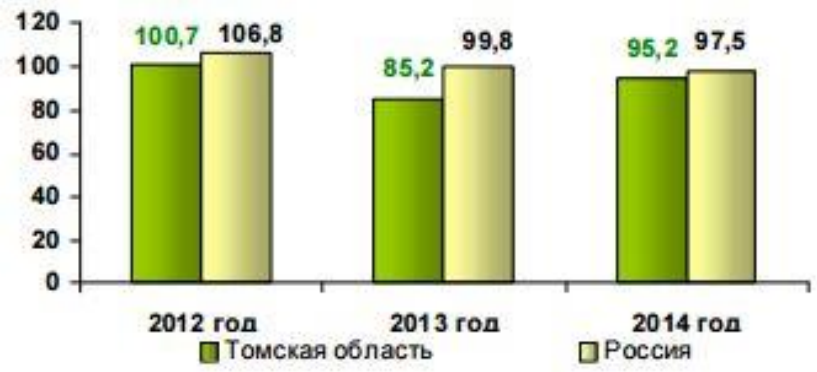


Рисунок 1. Динамика объема инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году

Второй год подряд в Томской области наблюдается снижение инвестиционной активности организаций. Это в какой-то степени связано с затянувшимся экономическим кризисом в стране.

Сокращение инвестиций в 2013 году также обусловлено снижением поступлений из федерального бюджета на 2,4 млрд. рублей. Это, прежде всего, связано с окончанием строительства Пушкинской развязки. Объем вложенных инвестиций из областного бюджета не сократился. Частные инвестиции нашего среднего и крупного бизнеса выросли с 41,5 млрд. рублей в 2012 году до 51,9 млрд. рублей в 2013 году.

По итогам 2014 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций составил 108,7 млрд. рублей или 95,2 % к уровню 2013 года. По организациям без субъектов малого предпринимательства – 83,5 млрд. рублей (93,4 %). Основное влияние на динамику объема инвестиций оказывает нефтегазовый комплекс, на долю которого приходится свыше 44 % общего объема инвестиций, и ИФО за 2014 год составил 89,3 %.

Сокращение инвестиционной активности наблюдается также в обрабатывающем производстве – 94,3 % (доля – 13,5 %), транспорте и связи – 98,1 % (12,7 %), операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг – 85,6 % (11,9 %). Наименьшую долю в объеме инвестиций в основной капитал имеют финансовая деятельность – 0,5 %, сфера государственного управления и обеспечения военной безопасности – 0,9 %, здравоохранение

и предоставление социальных услуг – 1,1 %, ИФО которых за год составил 75,8 %, 83,7 % и 55,3 % соответственно. Положительная динамика инвестиций сложилась в таких отраслях как: производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 192,9 %, образование – 127,2 %, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 167,5 %.

Рисунок 2. Структура инвестиций в основной капитал в 2014 году

Однако, несмотря на неустойчивую ситуацию в инвестиционной сфере, Томская область не теряет передовых позиций по объему инвестиций в основной капитал на душу населения и стабильно занимает 2 место в Сибирском федеральном округе, после Красноярского края [3].

Максимальный объем привлеченных иностранных инвестиций в Томской области был зафиксирован в 2011 году, после чего наметился отрицательный тренд, обусловленный в том числе политикой деофшоризации российской экономики. При этом в 2010, а также в 2012-2013 годах основная часть иностранных инвестиций, поступающих в экономику Томской области,

представляла собой прямые инвестиции. В частности, в 2013 году прямые инвестиции составили более 87,4 % от общего притока иностранных капиталовложений.

Таблица 1.

Доля основных типов иностранных инвестиций в Томской области в 2010-2013 гг., тыс. долл.

Тип инвестиций	2010	2011	2012	2013
Прямые	193 215,9	199 259,3	179 603,6	84 090,70
Прочие	42 869,1	208 764	50 466,4	12 081
Всего иностранных инвестиций	236 085,1	408 023,3	230 070	96 171,7

Основным источником поступления иностранных капиталовложений в экономику Томской области в 2010-2013 гг. был Кипр – страна, в которой зарегистрированы холдинговые и инвестиционные юридические лица российских компаний.

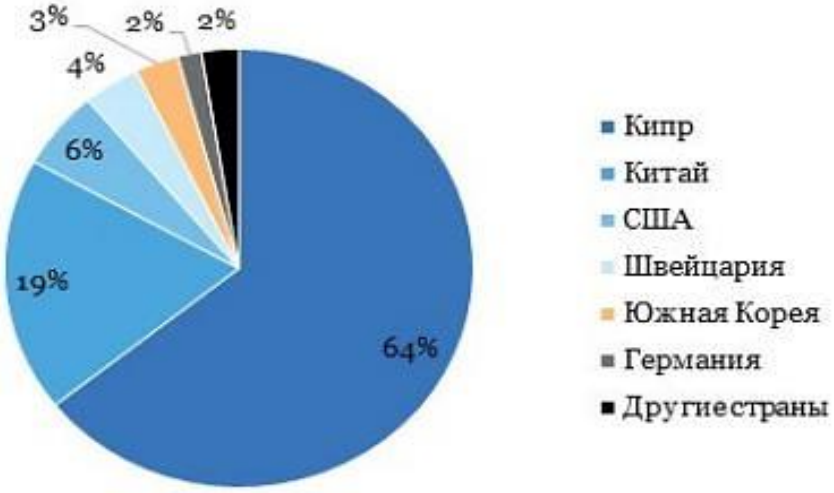


Рисунок 3. Распределение иностранных инвестиций в Томскую область по странам-инвесторам, 2013 год

Среди реальных иностранных инвесторов, работающих в Томской области, ведущую роль играют китайские компании. Крупнейшим инвестиционным проектом с привлечением инвестиций из Китая является лесопромышленный парк в городе Асино, который создается дочерними структурами государственного китайского холдинга AVIC. Привлекательным объектом для

иностранных инвестиций также является особая экономическая зона технико-внедренческого типа г. Томска, в которой действует 13 резидентов – компаний с иностранным участием: ООО «Солагифт» («Solagran Ltd», Австралия), ООО «МэйнКонцепт-ДивИкс» («DivX Inc.», США), ООО «МОЙЕ Керамик-Имплантате» («MOJE KERAMIK IMPLANTATE», Германия), ООО «ФлексСофт» (Dotweb, Нидерланды), ООО «Эмишэн» («Emtek Monitoring AS», Норвегия), ООО «Центр беспроводных технологий» («Nokia Siemens networks», Финляндия), ООО «Центр технологий Бош» (Германия), ООО «ВЕГ» (Северная Америка), ООО «ВРКом» («Darim Vision», Южная Корея) и др. Наибольшую долю поступления иностранных инвестиций в сектор научных исследований и разработок обеспечивают США и Германия [4].

Таблица 2.

Инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала (млн. рублей)

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала	8807,8	16434,2	17805,9	14698,1	9479

Исходя из этой таблицы, видно, что наибольший приток иностранных инвестиций в основной капитал организаций приходился на 2012 год, после чего происходил значительный спад.

Центрами притяжения иностранных инвестиций в Томской области являются три муниципальных образования: Александровский район (здесь осваиваются нефтегазовые месторождения), Асиновский район (строительство лесопромышленного парка) и город Томск (инвестиционные проекты в различных видах экономической деятельности) [3].

Таблица 3.

Объемы притока иностранных инвестиций в муниципальные образования Томской области в 2010-2013 гг., тыс. долларов

Муниципальное образование	2010	2011	2012	2013
Александровский район	**121185,2**	**127603**	**107276,6**	**54281**
город Томск	**1124557**	**255863**	**92558,7**	**15097,5**
Асиновский район	**14135,9**	**19956,5**	**30263,7**	**12989,6**
Колпашевский район	13,7	6,2	1	0
Верхнекетский район	1,1	0	0	0
Первомайский район	6593,8	104,6	0	0
Тегульдетский район	34240,4	0	0	8012
Томский район	11558,8	4490	0	5791,6
город Стрежевой	16,1	0	0	0

Необходимо дальнейшее совершенствование региональной инвестиционной политики на основе проведения анализа механизмов формирования инвестиционного климата: состояния существующей инфраструктуры, формирования финансовых механизмов привлечения и форм поддержки инвестиций, тарифных условий для инвестиций, законодательно установленных механизмов процесса инвестиционной деятельности, состояния административной среды региона.

Анализ инвестиционной активности в разрезе муниципальных образований региона призван определить степень участия территорий в процессе инвестиционной деятельности Томской области и осознания администрациями необходимости модернизации экономики на локальном уровне.

Во многом проблема низкого уровня капиталовложений в экономику муниципальных образований обусловлена отсутствием у большинства муниципальных органов власти внятной инвестиционной политики, анализа территориальных ресурсов, подготовленных инвестиционных площадок и необходимых инфраструктурных преобразований для их эксплуатации.

Учитывая вышесказанное, необходимо повышение роли муниципальных образований и институтов, уполномоченных на привлечение инвестиций, с целью оказания хозяйствующим субъектам содействия в реализации инвестиционных проектов.

Список литературы:

1. Андриянова А.Ю. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев. – М.: Проспект, 2012. – 529 с.
2. Бекмурзаев И.Д. Анализ взаимозависимости макроэкономических показателей в Томской области // Электронный мультилисциплинарный научный журнал – 2015. - № 10. - С. 190 - 197.
3. Валовой региональный продукт / Федеральная служба государственной статистики по Томской области [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://tmsk.gks.ru (Дата обращения 27.04.2017 г).
4. Об утверждении Концепции инвестиционного развития Томской области до 2025 года (с прогнозом до 2030 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc; base=RLAW091; n=85865; dst=100001#0 (Дата обращения: 27.04.2017).
5. Общие сведения ОЭЗ Томск / Инвестиционный портал Томской области [Электронный ресурс] – режим доступа. - URL: http://www.investintomsk.ru (Дата обращения 27.04.2017 г).
6. Орлова Е.Р. Инвестиции: учебное пособие / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2012. –240 с.

АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ ДО 2020 ГОДА»

Ковалев Артем Сергеевич
студент, кафедра экономики и управления,
Московский финансово-юридический университет МФЮА,
РФ, г. Москва
E-mail: artemsergk@gmail.com

В настоящее время целевые социально-экономические программы являются одной из ключевых функций развития регионов страны и российского государства в целом.

Федеральные и региональные целевые программы социально-экономического развития — комплекс мероприятий, направленных на социально-экономическое развитие страны и обеспечивающие решение социально-экономических проблем в развитии Российской Федерации.

Целевые программы представляют собой одно из главных средств воздействия на социально-экономическое развитие страны. Они могут включать в себя несколько подпрограмм, направленных на решение наиболее важных для государства задач. Разделение на подпрограммы производится, исходя из сложности и масштаба решаемых проблем.

Реализация утвержденных целевых программ осуществляется за счет средств федерального бюджета и средств из бюджетов субъектов Российской Федерации. Финансирование программ, находящихся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов РФ, реализуется, как правило, за счет средств из бюджетов субъектов Российской Федерации. К внебюджетным источникам финансирования целевых программ относятся: отчисления от прибыли предприятий, причастных к осуществлению этих программ; средства общественных организаций; кредиты банков, средства общественных организаций и фондов; взносы участников предприятий и организаций негосударственного сектора экономики заинтересованных реализации данных программ и другие виды финансирования.

Главными целями реализации целевой программы социально-экономического развития республики Крым и города федерального значения Севастополя являются: интегрирование экономики Крыма в экономическое пространство Российской Федерации, обеспечение транспортной доступности региона и улучшение инфраструктуры в целях обеспечения устойчивого экономического развития региона.

Задачами целевой программы являются: устранение ограничений транспортной инфраструктуры региона, устранение ограничений и повышения качества энергоснабжения, устранение ограничений инженерной инфраструктуры, развитие социальной сферы и обеспечение межнационального согласия.

Реализация федеральной целевой программы осуществляется в два этапа:

1 этап – 2015-2017 годы;

2 этап – 2018-2020 годы;

Объем финансирования федеральной целевой программы составляет 681221,18 млн. рублей (из средств федерального бюджета – 658135,88 млн. рублей и средств внебюджетных источников финансирования – 23085,3 млн. рублей) [4, с. 4]. В третьем квартале 2016 г. Министерство экономического развития Российской Федерации подготовило проект изменений в федеральную целевую программу, в соответствии с которым объем финансирования увеличится на 60,9 миллиарда рублей и составил 736,559 миллиарда рублей [1].

Ожидаемыми результатами федеральной целевой программы являются: устранение диспропорции в развитии региона, доведения уровня жизни и развитие экономики Крыма и города Севастополя до среднероссийского уровня, а также создание условий для формирования устойчивого экономического роста региона, устранение межэтнических конфликтов и гармонизация межнациональных отношений, создание сети автомобильных дорог и портов, обеспечение транспортного сообщения с материковой Россией, эффективное использование туристско-рекреационного потенциала региона.

Федеральная целевая программа охватывает наиболее значимые и чувствительные для жителей республики Крым и города Севастополя

проблемы и их успешное и эффективное решение определяет жизненные перспективы миллионов людей.

Развитие республики Крым и города Севастополя может быть связано со следующими рисками:

- увеличение различия между уровнями социально-экономического развития отдельных муниципальных образований Крыма;
- увеличение доли теневой экономики в туристской сфере;
- несоответствия между функциями рекреационного региона и процессами развития промышленного, аграрного и транспортного секторов;
- отсутствие условий для формирования благоприятного туристского имиджа региона.

На сегодняшний момент времени результатами программы социально-экономического развития являются: рост промышленного производства, реализация крупных проектов в энергетике, сельском хозяйстве, туризме и в ряде других отраслей.

Серьезный стимул для развития получили предприятия Оборонно-промышленного комплекса России, которые подключились к выполнению государственных контрактов. Предприятиями ОПК в Крыму и г. Севастополе получены государственные контракты на общую сумму свыше 7 млрд. рублей, в ближайшее время будут заключены контракты еще на 4 млрд. рублей [1].

Проведена реконструкция аэропорта города Симферополя. Проводятся работы по строительству нового аэровокзального комплекса (на сегодняшний день уже выполнено более 40 % работ). По окончанию работ будет построен терминал, рассчитанный на обслуживание 10 миллионов пассажиров в год и служебные здания. С увеличением пропускной способности, также улучшится и комфорт при обслуживании пассажиров. Модернизацию Международного аэропорта «Симферополь» планируется завершить к лету 2018 года. Стоимость работ составляет 32 млрд. рублей. По завершению строительства аэропорт будет способствовать повышению транспортного сообщения и росту туристического

потока. Пропускная способность аэропорта Симферополь в 2011 году составляла 480 тыс. пассажиров, а в 2015 год увеличилась до 5 млн. 17 тыс. пассажиров.

Одним из важных событий в жизни населения республики Крым и города Севастополя стало открытие в декабре 2015 года двух линий энергетического моста через Керченский пролив. В 2017 году на территории полуострова Крым запущены первые блоки Севастопольской и Симферопольской тепловых электростанций суммарной мощностью 470 мегаватт. В марте 2018 года будут запущены дополнительно еще 470 мегаватт. Таким образом, суммарный объем мощности полуострова составит около 1920 мегаватт при текущем пиковом потреблении 1300 мегаватт, что безусловно обеспечит растущую экономику и другие потребности региона [2].

Расходы региона на здравоохранение выросли более, чем в 2 раза и составили 16 млрд рублей. Построен многопрофильный медицинский центр в г. Ялте, осуществляется строительство большого перинатального центра в г. Симферополь (строительство будет закончено к концу 2018 г).

В 2014-2015 году на объекты социальной инфраструктуры (без использования средств финансирования ФЦП) израсходовано 20 млрд. рублей: построено 216 км газопровода среднего давления, построено и восстановлено 156 км водопроводных сетей, отремонтировано 330 км дорог. Общая сумма, вложенная на строительство дорог – 8,8 млрд. рублей [2].

Главными объектами, которые смогут задействовать богатейший потенциал полуострова Крым станут Керченский мост и федеральная трасса «Таврида».

Керченский мост соединит полуостров Крым с материковой Россией автомобильной и железнодорожной магистралями, интегрирует полуостров в национальные транспортные потоки, повысит связанность российских территорий, и безусловно создаст дополнительные возможности для экономического развития крымского региона.

18 декабря 2018 года запланировано открытие автодорожной части моста, а 1 декабря 2019 года — железнодорожного сообщения материковой России с полуостровом Крым [3].

Строительство федеральной трассы «Таврида» началось в 2017 году. Первую часть трассы от г. Керчь до г. Симферополь введут в эксплуатацию вместе с Кречинским мостом в 2018 году, а оставшуюся к 2020 году [3].

Рисунок 1. Схема федеральной трассы «Таврида»

Государственная целевая программа социально-экономического развития является одним из главных средств осуществления структурной политики государства и активного воздействия на социально-экономические процессы.

Реализация целевой программы социально-экономического развития осуществляется на основе законов и нормативно-правовых актах Российской Федерации.

Целевая программа социально-экономического развития помогает решить основные проблемы в экономике и социальной сфере. Она призвана обеспечивать концентрацию экономических и финансовых ресурсов необходимых на приоритетных направлениях государственной политики Российской Федерации.

Главным фактором эффективной реализации программы является четко сформулированные задачи, основные цели, определение точных графиков основных мероприятий.

Список литературы:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://economy.gov.ru (Дата обращения: 08.03.2017).
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Крым [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://minek.rk.gov.ru (Дата обращения: 08.03.2017).
3. Официальный сайт Министерства транспорта Республики Крым [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://mtrans.rk.gov.ru (Дата обращения: 11.03.2017).
4. Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 790 «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» (с изменениями и дополнениями от: 27 декабря 2014 г., 15 июня, 20 августа 2015 г., 2 марта, 29 ноября 2016 г).

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ

Козлова Анастасия Владимировна
студент магистратуры,
кафедра экономической теории и управления ОГАУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: nastya-kozlova.vlad@mail.ru

Мельникова Елена Викторовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ОГАУ,
РФ, г. Оренбург

В настоящее время роль государства в области регулирования доходов населения уменьшилась, расширилась самостоятельность регионов и предприятий, а также повысилась значимость рыночных регуляторов. Поэтому становится важным разработка собственной политики государства, региона или предприятия в области доходов, которая учитывала бы интересы различных групп населения, предусматривала бы эффективную систему занятости и вознаграждения за труд, меры по социальной защите населения, а следовательно, обеспечивала бы каждому человеку достойную жизнь. Понятие «уровень жизни населения» достаточно сложное и многогранное, для его характеристики выбрать какой-то один показатель трудно, поэтому рассчитывается целый ряд статистических показателей, описывающих различные стороны данного термина [3].

Интегральным показателем уровня жизни населения можно назвать индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Россия занимает 50 место в рейтинге, разделив его с Беларусью. Об этом сообщается в «Докладе о человеческом развитии 2015 года», подготовленном Программой развития Организации Объединённых Наций [5]. Но для более подробного изучения уровня жизни населения РФ необходимо изучить и другие социально-экономические показатели (таб. 1).

Численность постоянного населения за исследуемый период увеличилась на 3 тыс. чел. (2,1 %), изменение достаточно значительное, и оно говорит о положительном социальном факторе. Также наблюдается увеличение численности занятых в экономике в среднем за год на 2,7 %. Однако, уровень занятости населения за 2013-2015 гг. изменился не значительно почти на 1 %.

Среднедушевые денежные доходы населения за 2013-2015 гг. увеличились на 17 %, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работника увеличилась на 14 %, что в абсолютном выражении составило 64238 руб., также увеличилась величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в месяц на 33 % относительно 2013 года. Проанализировав данные показатели нельзя сказать о явном повышении уровня жизни населения, так как за исследуемый период увеличился уровень инфляции на 18 %, уровень безработицы – 2 % и число зарегистрированных преступлений на 182 тыс. В 2015 г. в сфере экономики зарегистрировано 78 тыс. преступлений, из них 24,7 тыс. совершены в крупном и особо крупном размере. Все это свидетельствует о снижении уровня жизни населения РФ в 2015 г. по сравнению с 2013 г.

Таблица 1.

Динамика основных социально-экономических показателей РФ за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015 г. к 2013 г. +,-	2015 г. в % к 2013 г.
Численность постоянного населения в среднем за год, тыс. чел.	143,30	143,70	146,30	3,00	102,09
Численность занятых в экономике в среднем за год, тыс. чел.	71391,46	71539,00	73323,60	1932,14	102,71
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	25928,20	27766,60	30473,60	4545,40	117,53
Среднемесячная номинальная начисленная з/ п работника в целом по экономике РФ, руб.	29792,00	32495,00	34030,00	4238,00	114,23
Прожиточный минимум, руб.	7306,00	8050,00	9701,00	2395,00	132,78
ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	66193,74	79199,70	83232,60	17038,86	125,74
Уровень инфляции, %	10,91	11,40	12,90	1,99	118,24
Уровень занятости, %	64,80	65,30	65,30	0,50	100,77
Уровень безработицы, %	5,50	5,20	5,60	0,10	101,82
Число зарегистрированных преступлений, тыс.	2206,20	2190,60	2388,50	182,30	108,26

Источник: Росстат

Анализ динамики численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, представленный в таблице 2, показал, что величина прожиточного минимума в месяц в 2015 г. составила 9701 руб., что на 1651 руб. больше данного показателя в 2014 г., численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2015 г. равнялась 19,1 млн. чел., что в % от общей численности населения составило 13 %, а в 2014 г. – 16,1 млн. чел.

Таблица 2.

Динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2006-2015 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Величина прожиточного минимума руб. в месяц	5688	6369	6510	7306	8050	9701
Численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел.	17,7	17,9	15,4	15,5	16,1	19,1
В % от общей численности населения	13,4	13	12,5	12,7	11,2	13,3

Источник: Росстат

Таким образом, за 2010-2015 гг. величина прожиточного минимума увеличилась на 6279 руб., численность населения с доходами ниже прожиточного минимума уменьшилась на 2,5 млн. чел. (на 4 % от общей численности населения). Согласно докладу Всемирного банка об экономике России количество россиян с доходами ниже прожиточного минимума выросло до 22,9 млн. человек. За чертой бедности живут около 16 % от общего числа граждан страны. Причины кроются в увеличении прожиточного минимума и росте цен на потребительскую корзину. По уровню неравенства доходов Россия является страной с высоким, но не со сверхвысоким неравенством. Коэффициент Джини в России по данным Федеральной службы государственной статистики в 2015 году составил 0,412 [2].

Реальные располагаемые денежные доходы населения РФ за 2015 г. уменьшились на 3,2 %, и это говорит о замедлении их роста на 2,5 % по сравнению с 2014 г. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2015 г. номинальная среднемесячная начисленная заработная плата одного работника составила 34030 руб., по сравнению с 2013 г. она увеличилась на 14,2 % (рисунок 1) [4].

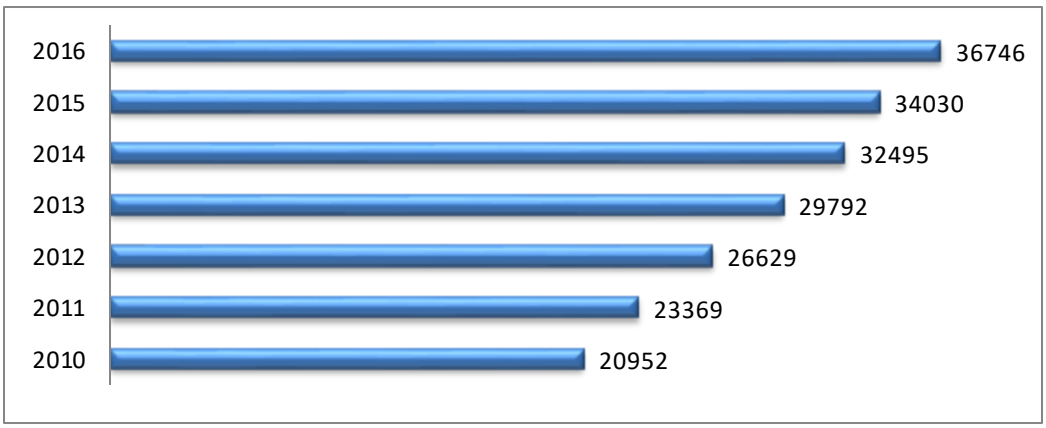


Рисунок 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб.

Несмотря на то, что в 2015 г. наблюдается значительное увеличение месячной номинальной заработной платы и трудовой пенсии, реально население может приобрести товаров и услуг на располагаемые доходы меньше, чем в 2013 г., о чем свидетельствует увеличение индекса потребительских цен. К концу 2015 года (как в 1998 и 2008 годах) вслед за девальвацией рубля произошло резкое удорожание товаров и услуг, что привело к сильному обесцениванию доходов населения и существенному падению реального потребления в России – за 2015 год реальный оборот розничной торговли сжался на 10 %.

Бюджетная политика в России способствует большему перераспределению доходов среди населения, чем в США, но меньшему, чем в ЕС. За период после кризиса 2009 г. бюджетные трансферты – в основном за счет роста пенсий – играют более важную роль для поддержания роста доходов домохозяйств, чем рост трудовых доходов [1].

Ситуация на российском рынке труда улучшилась. Прекратилось сокращение реальной заработной платы, а безработица остается на низком уровне. Однако другие источники располагаемых доходов продолжают сокращаться в реальном выражении. Больше всего сократились пенсии, а также доходы от самозанятости и неформальных видов деятельности, которые особенно важны для тех, кто относится к нижней части шкалы распределения доходов. Несмотря на некоторое снижение, уровень бедности остается повышенным, а другие индикаторы всеобщего благосостояния по-прежнему находятся в зоне риска.

Располагаемые доходы продолжают сокращаться в реальном выражении, несмотря на это, уровень бедности в 2016 г. немного снизился благодаря медленному росту национального прожиточного минимума. Численность бедного населения, как правило, максимальна в начале года. Сезонное снижение цен на отдельные группы продовольственных товаров летом и осенью, а также выплата премий в конце года обеспечивают положительную динамику доли бедного населения от первого кварта к четвертому [2].

В ответ на неблагоприятную экономическую динамику (рост инфляции, санкции и политические разногласия) население серьезно изменило свое потребительское поведение: уменьшилась доля расходов на обязательные платежи и взносы, покупку недвижимости, дорогостоящих товаров длительного пользования и валюты. В связи с уменьшением реальных заработных плат и пенсий население переключилось на стратегию экономии.

Список литературы:

1. Доклад об экономике России № 36 I Ноябрь2016 [Электронный ресурс] – URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/636041478647723887/Russia-RER-36-Rus.pdf.
2. Доходы и расходы: основные изменения 2015 год. Институт управления социальными процессами. [Электронный ресурс] – URL: https://www.hse.ru/data/2015/06/22/1083888513/2015_3s_Incomes1Q_z.pdf.
3. Назаров М.Г. Курс социально-экономической статистики. – М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2015. – 435 с.

4. Рабочая сила, занятость и безработица в России 2016 г. Стат.сб. – М.: Росстат,2016. – 146 с.
5. ТАСС Информационное агентство России [Электронный ресурс] – URL: http://tass.ru/ekonomika/681631.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПОМОЩИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРЕСС-ФАКТОРОВ

Краснов Александр Сергеевич
магистрант, экономический факультет, НГУЭУ,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 36.krasnov@gmail.com

В работе представлена авторская методика оценки инвестиционной стоимости страховой компании при помощи имитационного моделирования стресс-факторов, включающих комплекс рисков, влияющих на деятельность страховой организации.

Растущая концентрация на рынке страхования в России обуславливает увеличивающийся интерес крупных российских и иностранных игроков к горизонтальной интеграции на рынке. Процедуры ликвидации и сделки M&A для своего проведения требуют оценки инвестиционной стоимости страховых компаний. Специфика ведения дела в страховой отрасли (делимость страхового портфеля) приводит к сложной структуре большинства сделок на рынке. Кроме того, применение многообразия методов для оценки инвестиционной стоимости страховых организаций затрудняется следующими факторами:

- Нестабильность страховой отрасли в России, приводящая к возможности значительных изменений собираемых премий и оплачиваемых убытков страховых организаций;
- Возможность крупных выплат, возникающих в результате концентрации рисков либо некорректной работы актуария страховой организации;
- Существующие методики прогнозирования денежных потоков не полностью учитывают риски страхового бизнеса и не включают качественные параметры, влияющие на финансовое положение компании (к примеру, ошибки персонала, приводящие к санкциям со стороны регулирующих органов или внутреннее мошенничество, приводящее к росту неоперационных расходов страховщика).

Сравнительная характеристика подходов, методов и показателей оценки стоимости страховых компаний представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости страховых компаний

Подход к оценке	Авторы	Используемые методы	Используемые показатели	Особенности проведения оценки
Сравнительный (Guideline companies)	М. Симкович, С. Купер, П. Суоззо, Г. Сузерленд, Д. Бишоп	Метод сравнительных коэффициентов, метод компаний-аналогов	Коэффициент цена/прибыль (PER), рентабельность капитала (ROE, ROCE), сравнительные множители (Multiples), дивидендная доходность (Dividend yield), PEG коэффициент, P/B коэффициент	Сложность определения сравнительной группы (peer group) для проведения оценки. Необходимость 100 % достоверности информации о сравнительной группе. Оценка портфеля страховой организации возможна при введении дополнительных сравнительных коэффициентов. Инвестиционные предпочтения инвестора не учитываются.
Доходный (Income)	А. Демордан, К. Марчези, Т. Коллер, Д. Весселс, Рубак Р.	Метод дисконтированных денежных потоков, метод оценки стоимости опционов (модель Блэка - Шоулза), метод SVA	Показатели денежного потока (FCF, CCF, ECF), посленалоговая операционная прибыль (NOPAT), стоимость капитала (COC)	Рыночный риск учитывается при определении ставки дисконтирования, но при проведении оценки не учитывается качество активов организации. Возможная неточность расчетов из-за использования прогнозных величин. Оценка портфеля страховой организации не производится. Инвестиционные предпочтения инвестора могут быть учтены.

Подход к оценке	Авторы	Используемые методы	Используемые показатели	Особенности проведения оценки
Затратный (Asset-based)	П. Гохан, Д. Ларо, П. Шэннон	Метод чистых активов, метод ликвидационной стоимости	Стоимость чистых активов (NAV), скорректирован-ная стоимость чистых активов (ANAV)	Оценка происходит лишь с частичным включением рыночных факторов в расчёт (при определении стоимости активов). Не учитывается стоимость компании в будущем. Оценка портфеля страховой организации не производится. Инвестиционные пред-почтения инвестора не учитываются.
Комбиниро-ванный	Е. Эдвардс, С. Магни, Дж. Ольсон, К. Пизнелл, Ф. Белл	Метод остаточного (избыточного) дохода	Остаточный доход (RI), стоимость чистых активов (NAV)	Производится оценка и денежных потоков, и активов организации. Для проведения точных расчетов необходим глубокий анализ бух-галтерской отчетности (особенно в части изменения стоимости капитала) и ее достоверность. Инвестиционные пред-почтения инвестора могут быть учтены.

Отличительной чертой всех существующих подходов является их неадаптированность к оценке стоимости именно страховых компаний, поскольку они не включают (либо включают неполно) оценку влияния стресс-факторов на деятельность страховой организации, а также зачастую не оценивают ее страховой портфель. Авторская методика основана на применении метода Монте-Карло для оценки влияния стресс-факторов на стоимость чистых активов и денежных потоков страховой организации. Под стресс-фактором в работе понимается факт реализации определенного риска.

Стресс-факторы и риски, рассматриваемые в работе приведены в таблице 2.

В целом процесс имитационного моделирования стресс-факторов, используемого для целей оценки стоимости страховой организации можно разбить на следующие этапы:

- Подготовка информационного массива для проведения анализа (составление таблиц на основе финансовой и страховой отчетности страховой организации);
- Анализ чувствительности организации на изменение стресс-факторов;
- Формирование пула стресс-факторов, входящих в расчет, выбор закона распределения случайной величины и периода прогнозирования;
- Проведение анализа финансовой устойчивости страховой организации и расчет ставки дисконтирования;
- Определение границ изменения стресс-факторов в соответствие с пожеланиями инвестора (возможно задавать отрицательные границы) либо данными анализа финансовой устойчивости;
- Проведение имитационного моделирования методом Монте-Карло;
- Интерпретация прогноза стоимости денежных потоков и чистых активов к концу требуемого периода t.

Таблица 2.

Риски и стресс-факторы, рассматриваемые в авторской методике

№ п/п	Риск	Факторы
1	Кредитный риск	Дефолт эмитентов ценные бумаг, содержащихся на балансе страховой компании
		Отзыв лицензий у банков, в которых размещены денежные средства
		Потеря стоимости финансовых вложений в результате роста проблемных ссуд и займов.
		Рост суммы проблемной дебиторской задолженности (страховая, перестраховочная, прочая)
2	Рыночный риск	Потеря стоимости рыночных инструментов в которые инвестированы финансовые средства страховой компании (акции и проч. ценные бумаги)
		Потеря стоимости недвижимости, земли, находящихся на балансе страховой компании
3	Риск ликвидности	По договорам страхования, принятым на баланс СК, происходят крупные (аномальные) выплаты
4	Риск уменьшения заработанной премии	Уменьшение сборов страховой компании в результате рыночного влияния
		Уменьшение сборов страховой компании в результате потери ключевых клиентов
5	Риск увеличения убыточности	Рост выплат
6	Риск возрастания комиссионных расходов	Рост комиссий
7	Риск увеличения неоперационных расходов	Рост неоперационных расходов
8	Риск неправильных актуарных либо андеррайтерских расчётов	Принятие на баланс крупных рисков с недостаточной передачей их в перестрахование
		Невозможность перестрахования части премий, дефолт перестраховщика либо отказ последнего от участия в страховой выплате
9	Валютный риск	Увеличение курса рубля
10	Операционные и регуляторные риски	Сбой в IT системе
		Ошибки персонала. в т. ч. которые могут привести к санкциям ЦБ
		Внутреннее мошенничество

Аналитические таблицы, используемые в расчетах, включают в себя следующую информацию на ближайшую отчетную дату от даты проведения оценки: баланс, отчет о финансовом положении и сведения из страховой отчетности, куда входят премии, выплаты, количество урегулированных страховых случаев, количество заключенных страховых договоров, комиссии, страховая сумма общая по всем договорам, выплаты по ОСАГО и КАСКО.

Анализ чувствительности организации на изменение стресс-факторов подразумевает отслеживание изменений суммы чистой прибыли в результате изменения стресс-факторов. Формирование пула факторов, входящих в расчет происходит в соответствии с результатами анализа чувствительности – из расчета исключаются стресс-факторы с незначительным влиянием. Таким фактором, к примеру, может стать потеря ключевых клиентов, если портфель организации отличается высокой диверсификацией клиентской базы.

Анализ финансовой устойчивости страховой организации производится с целью выявления слабых мест в бизнесе страховой организации для дальнейшего прогнозирования и последующего написания рекомендаций. В целях работы анализ производится по следующим показателям:

- Уровень покрытия резервов собственным капиталом;
- Уровень долговой нагрузки страховой компании;
- Убыточность портфеля;
- Комбинированная убыточность;
- Фактическая маржа платежеспособности;
- Доля перестраховщиков в страховых резервах;
- Коэффициент покрытия;
- Коэффициент текущей ликвидности;
- Мгновенная ликвидность;
- Абсолютная ликвидность;
- Рентабельность капитала;
- Капитал под риском;

Разные риски, учитываемые при проведении расчетов, могут влиять на одну и ту же величину в балансе и (или) в отчете о финансовых результатах компании. Убытки, получаемые компанией при уменьшении валюты баланса (к примеру, обесценение активов) влияют на отчет о финансовых результатах компании (через снижение размера прибыли). Убытки, получаемые компанией при уменьшении прибыли (к примеру, снижение объема заработанных премий) влияют на баланс компании (через увеличение накопленного убытка, т. е. уменьшение капитала). При проведении моделирования используется принцип мультивариантности, т. е. одновременного влияния нескольких негативных факторов на один показатель. Такими показателями являются:

- Стоимость капитала Компании;
- Стоимость финансовых вложений Компании;
- Стоимость денежных средств и депозитов Компании;
- Сумма заработанных премий Компании;
- Сумма произведенных выплат Компанией;
- Сумма неоперационных расходов Компании.

Границы изменения стресс-факторов устанавливаются в соответствии с мнением эксперта, проводящего анализ финансовой устойчивости организации или с пожеланиями инвестора. Оценка влияния стресс-факторов на баланс и отчет о финансовом положении организации представлена в таблицу 3.

В интервале (x1, y1) задаются границы изменения стресс-факторов. В случае наличия у эксперта или инвестора достаточных оснований для того, чтобы полагать, что стресс-фактор за период прогноза сможет оказывать положительное влияние на финансовое состояние компании (к примеру, не рост, а спад курса рубля), то границы интервала задается отрицательными значениями.

Другими словами, если задать интервал (x8, y8) числами 5 и 10, то при моделировании собранные премии будут снижаться в результате негативного рыночного воздействия на случайное число, находящееся в интервале 5 % - 10 %. Если задать интервал числами -5 и -10, то при моделировании собранные премии будут увеличиваться в результате позитивного рыночного воздействия на случайное число, находящееся в интервале 5 %-10 %.

Таблица 3.

Влияние реализации стресс-факторов на финансовую устойчивость организации

Стресс-фактор	Сценарий	Воздействие на финансовую устойчивость организации
Дефолт эмитентов ценные бумаг, содержащихся на балансе страховой компании	Дефолт (x1, y1) эмитентов (случайная доля в портфеле)	В результате уменьшения собственного капитала происходит: 1) Уменьшение уровня покрытия резервов собственным капиталом (через уменьшение числителя на размер списанных активов) 2) Растет уровень долговой нагрузки (через уменьшение знаменателя на размер списанных активов) 3) Уменьшается маржа платежеспособности (на размер списанной ДЗ) 4) Уменьшается коэффициент текущей ликвидности 5) Уменьшается мгновенная ликвидность (через уменьшение числителя на сумму потерянных денежных средств от закрытия банков и ликвидных финансовых вложений) 6) Уменьшается абсолютная ликвидность (через уменьшение числителя на сумму потерянных денежных средств от закрытия банков) В результате увеличения размера расходов СК организации происходит: 1) Рост коэффициента комбинированной убыточности (через увеличение числителя на размер списанных ценных бумаг, денежных средств и финансовых вложений)
Отзыв лицензий у банков, в которых размещены денежные средства	Отзыв лицензии у (x2, y2) банков (случайная доля в депозитах)	
Потеря стоимости финансовых вложений в результате роста проблемных ссуд и займов.	Увеличение проблемных ссуд и займов на (x3, y3) %	
Увеличение суммы кредиторской задолженности	Увеличение суммы кредиторской задолженности на (x4, y4) %	
Рост суммы проблемной дебиторской задолженности (страховая, перестраховочная, прочая)	Рост суммы проблемной дебиторской задолженности на (x5, y5) %	В результате увеличения размера расходов СК организации происходит: 1) Рост коэффициента комбинированной убыточности (через увеличение числителя на размер списанной ДЗ)
Потеря стоимости рыночных инструментов в которые инвестированы финансовые средства страховой компании (акции и проч. ценные бумаги)	Снижение стоимости рыночных инструментов на (x6. y6) %	В результате уменьшения собственного капитала происходит: 1) Уменьшение уровня покрытия резервов собственным капиталом (через уменьшение числителя на размер потерянной стоимости активов) 2) Растет уровень долговой нагрузки (через уменьшение знаменателя на размер потерянной стоимости активов)

Стресс-фактор	Сценарий	Воздействие на финансовую устойчивость организации
		3) Уменьшается коэффициент текущей ликвидности 4) Уменьшается мгновенная ликвидность (через уменьшение числителя на сумму потерянных ликвидных финансовых вложений) В результате увеличения размера расходов СК организации происходит: 1) Рост коэффициента комбиниро-ванной убыточности (через увеличение числителя на размер потерянной стоимости активов)
Потеря стоимости недвижимости, земли, находящихся на балансе страховой компании	Потеря стоимости недвижимости на (x7. y7) %	
По договорам страхования, принятым на баланс СК, происходят крупные (аномальные) выплаты	Отражение крупной выплаты, равной (x8, y8) *самая крупная выплата за последние 8 кварталов	В результате увеличения размера выплат происходит: 1) Рост убыточности (через увеличение числителя на сумму дополнительных выплат) 2) Рост комбинированной убыточности (через увеличение числителя на сумму дополнительных выплат) 3) Уменьшение коэффициента покрытия (через увеличение знаменателя на сумму дополнительных выплат)
Уменьшение сборов страховой компании в результате рыночного влияния	Снижение объема заработанных премий на (x9, y9) %	В результате снижения размера заработанных премий происходит: 1) Увеличение убыточности (через уменьшение знаменателя на сумму потерянных премий) 2) Увеличение комбинированной убыточности (через уменьшение знаменателя на сумму потерянных премий) 3) Уменьшается коэффициент покрытия (через уменьшение числителя на сумму потерянных премий) 4) Увеличивается доля моторных видов страхования (через уменьшение знаменателя на сумму потерянных премий)
Уменьшение сборов страховой компании в результате потери ключевых клиентов	Потеря (x10, y10) ключевых клиентов (со случайной долей)	

Стресс-фактор	Сценарий	Воздействие на финансовую устойчивость организации
Рост выплат	Увеличение суммы выплат на (x11, y11) %	В результате роста выплат произойдет: 1) Рост убыточности (через увеличение числителя на сумму увеличения выплат) 2) Рост комбинированной убыточности (через увеличение числителя на сумму увеличения выплат) 3) Уменьшение коэффициента покрытия (через увеличение знаменателя на сумму увеличения выплат)
Рост комиссий	Увеличение суммы комиссионного вознаграждения на (x12, y12) %	В результате увеличения размера комиссии происходит: 1) Рост комбинированной убыточности (через увеличение числителя на сумму увеличения комиссий)
Рост неоперационных расходов	Увеличение суммы неоперационных расходов на (x13, y13) %	В результате увеличения размера неоперационных расходов происходит: 1) Рост комбинированной убыточности (через увеличение числителя на сумму увеличения неоперационных расходов)
Принятие на баланс крупных рисков с недостаточной передачей их в перестрахование	Отражение выплаты равной (x14, y14) % от общей страховой суммы договоров организации	В результате выплат по крупным рискам происходит: 1) Рост убыточности портфеля (через увеличение числителя на сумму произведенных выплат) 2) Рост комбинированной убыточности портфеля (через увеличение числителя на сумму произведенных выплат) 3) Уменьшение коэффициента покрытия (через увеличение знаменателя на сумму произведенных выплат)
Невозможность перестрахования части премий, дефолт перестраховщика либо отказ последнего от участия в страховой выплате	Происходит потеря (x15, y15) крупнейших перестраховочных компаний-партнеров	За счет действия данного фактора происходит: 1) Снижение доли перестраховщиков в резервах (через уменьшение числителя на сумму потерянного перестрахования) 2) Изменяется коэффициент покрытия (в соотв. с формулой расчета) 3) Снижение коэффициента текущей ликвидности (через уменьшение числителя на сумму потерянного перестрахования)

Стресс-фактор	Сценарий	Воздействие на финансовую устойчивость организации
Изменение курса рубля	Курс рубля изменяется на (x16, y16) %	За счет действия данного фактора происходит: 1) Увеличение убыточности портфеля (через увеличение числителя на произведение выплат по моторным видам страхования (либо по договорам, выплаты по которым зависят от курса валют) на темп прироста курса рубля) 2) Увеличение комбинированной убыточности портфеля (через увеличение числителя на произведение выплат по моторным видам (либо по договорам, выплаты по которым зависят от курса валют) страхования на темп прироста курса рубля и выплат по валютным кредитам на темп прироста курса рубля) 3) Снижение коэффициента текущей ликвидности (через увеличение знаменателя на произведение выплат по моторным видам страхования (либо по договорам, выплаты по которым зависят от курса валют) на темп прироста курса рубля)
Сбой в IT системе	Сбой в системе IT приводит к непредвиденным расходам в размере (x17, y17) % от суммы неоперационных расходов за период	В результате роста неоперационных расходов происходит: 1) Рост комбинированной убыточности портфеля (через увеличение числителя на сумму непредвиденных расходов)
Ошибки персонала. в т.ч. которые могут привести к санкциям ЦБ	В результате операционных просчетов персонала на страховую компанию накладывают финансовые санкции в размере (x18, y18) тыс. руб.	
Внутреннее мошенничество	В результате внутреннего мошенничества компания несет убытки в (x19, y19) % от общей суммы неоперационных расходов	

Проведение имитационного моделирования по методу Монте-Карло состоит в осуществлении серии численных экспериментов (от 5 тысяч генераций случайных величин) в соответствии с выбранным законом распределения случайной величины, обеспечивающих получение значений стоимости денежных потоков и чистых активов, соответствующих различным сочетаниям значений стресс-факторов. Данные расчеты производятся на основе программного комплекса MS Excel: для каждого сгенерированного набора производится расчет стоимости денежных потоков и чистых активов (в каждом периоде прогнозирования с учетом влияния выборки стресс-факторов (отрицательное влияние - $\Omega-$, положительное - $\Omega+$). Упрощенный ход расчетов представлен в таблице 4.

Таблица 4.

Упрощенный ход расчетов при имитационном моделировании

Стоимость	**Период**			
	0	**1**	**…**	**t**
Денежный поток (чистая прибыль)	отчет	$-\Omega^{-}+\Omega^{+}$ отчет 1 1		$-\Omega^{-}+\Omega^{+}$ −1
Чистые активы (капитал)	отчет	$\Omega^{-}+\Omega^{+}$ отчет 1 1		$-\Omega^{-}+\Omega^{+}$ −1

Заключительным этапом является интерпретация полученных результатов с целью получения заключения об инвестиционной стоимости страховой организации и рисков, связанных с реализацией стресс-факторов.

Использование имитационного моделирования позволяет получить достаточно точную (в зависимости от количества генераций) информацию о том, какова наиболее вероятная стоимость денежного потока и чистых активов в периоде t при реализации заданных параметров. Способность интервально задать изменение стресс-факторов позволяет инвестору наиболее полно раскрывать предпочтения и, тем самым, получать наиболее близкую его интересам инвестиционную стоимость.

Качество такой оценки стоимости можно характеризовать количественно при помощи статистических коэффициентов ввиду множественности значений стоимости денежных потоков и чистых активов, получаемых при моделировании. Большое рассеивание полученных значений будет маркером высокой погрешности полученной оценки.

Кроме того, имитационное моделирование позволяет оценить влияние различных стратегий на стоимость денежных потоков и чистых активов. К примеру, возможно оценить влияние отказа от убыточных видов страхования на финансовый результат.

Список литературы:

1. Бабенко И.А., Бадюков В.Ф., Жук И.Н. Оценка инвестиционной стоимости страховой организации при слияниях и поглощениях. – М.: Анкил, 2011.
2. Богл Дж. Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Борисов Д.Б., Захаров С.В. Специфика оценки стоимости страховых компаний в сегменте страхования иного, чем страхование жизни / Страховое дело, май, 2010.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2012.
5. Новиков А.В., Новикова И.Я., Безуглова Н.В., Зухурова Л.И. Оценка инвестиционной стоимости компании. – Новосибирск, ИЭ и ОПП СО РАН; НГУЭУ, 2009. 319 с.
6. Barth M.M., Eckles D.L. An Empirical Investigation of the Effect of Growth on Short-Term Changes in Loss Ratios. The Journal of Risk and Insurance Vol. 76, No. 4 (December 2009), pp. 867-885.
7. Berliet J.-P. Restoring the Valuation of Insurance Companies October 2010 [Электронный ресурс] URL: http://www.advisenltd.com/wp-content/uploads/Restoring.pdf (Дата обращения 05.03.2017).
8. Damodaran A., Valuing Financial Service Firms. April 2009 [Электронный ресурс] URL: http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/finfirm09.pdf (Дата обращения 05.03.2017).
9. David F. Babbe Components of Insurance Firm Value and the Present Value of Liabilities, 2005 [Электронный ресурс] URL: http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/98/9818.pdf (Дата обращения 05.03.2017).
10. Hoang A. Valuing insurance companies 20 June 2011 [Электронный ресурс] URL: http:// www.gurufocus.com/news/136885/valuing-insurance-companies (Дата обращения 05.03.2017).

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Красный Иван Андреевич
студент магистратуры, факультет экономики РГСУ,
РФ, г. Москва
E-mail: solimir93@mail.ru

Одним из показателей значимости предприятия в экономике страны является его финансовый результат. В условиях рыночного хозяйствования предприятия заинтересованы в получении прибыли, т. е. в положительном результате от своей деятельности. Прибыль является показателем, показывающим насколько предприятие способно расширить свою мощность, создается предпосылка для инвестиций. Предприниматель ориентируется на увеличение объема производства и продажи продукции, а также на снижение затрат. Помимо прибыли немаловажную роль в функционировании организации играют и убытки, так как они показывают допущенные ошибки в организации производства, просчеты в направлении денежных средств и др.

Заинтересованные участники рыночных отношений нуждаются в наличии информации о финансовом результате предприятия. Сведения, содержащиеся в бухгалтерской отчетности, могут помочь организации в принятии верного управленческого решения, деловым партнерам в принятии решения о сотрудничестве, контрольным органам убедиться в честности и добросовестности хозяйственной деятельности организации.

Организация обязана при учете финансовых результатов формировать полную и достоверную информацию о порядке учета для целей налогообложения по всем проведенным хозяйственным операциям за отчетный период. Помимо этого, необходимо обеспечить внутренних и внешних пользователей достоверной бухгалтерской информацией с целью контроля за своевременностью и правильностью исчисления и уплаты налога в бюджет.

Так как прибыль является основным показателем эффективной деятельности организации, включающей производительность труда, эффективность

производства, уровень себестоимости продукции, то исследование порядка аудита финансовых результатов организации является актуальным.

Аудит − деятельность связанная с проверкой бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации, носящая независимый характер, главная цель которой является выражение мнения о достоверности бухгалтерской финансовой отчетности.

Сегодня у научного сообщества нет однозначного определения финансового результата, но все они сходятся в одном, что финансовый результат − это прирост или уменьшение прибыли, образовавшаяся в процессе предпринимательской деятельности за определенный период времени.

Финансовый результат − прибыль или убыток компании по сути являющаяся результатом деятельности этой компании [2, с. 6]. Так как целью аудита является выражение мнения о достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации, то главной целью аудита финансовых результатов является выражение мнения о достоверности и правильности отражения прибыли в бухгалтерском, а также в налоговом учете, правомерности распределения и использования прибыли, которая после уплаты всех налогов остается в распоряжении организации.

К финансовым результатам относятся два вида показателей − абсолютные и относительные. К абсолютным показателям относятся:

- прибыль/убыток от реализации продукции или оказания услуг;
- доходы и расходы от внереализационных операций;
- балансовый (валовой) доход;
- чистая прибыль.
- К относительным относятся:
- соотношения прибыли и затрат;
- рентабельность [3, с. 110].

Аудитор в ходе проведении аудита финансовых результатов проверяет и анализирует первичные документы, которые подтверждают доходы и расходы организации, Главную книгу, учетные регистры, Бухгалтерский баланс

(форма № 1) и Отчет о финансовых результатах (форма № 2), учредительные документы, приказы, распоряжения, протоколы собраний учредителей, накладные, приходные и расходные кассовые ордера, квитанции, платежные ведомости.

Также он руководствуется следующими нормативно правовыми актами:

•Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями);

•положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н;

•Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н;

•Приказ Минфина России от 18.09.2006 № 115н "О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету".

При проведение аудита финансовых результатов аудитор выполняет следующие задачи:

1. Проверяет правильность формирования доходов и расходов, а также их отражение в балансе организации;

2. Оценивает соответствие бухгалтерской отчетности данным синтетического и аналитического учета;

3. Проводит проверку правильности оформления организацией бухгалтерских операций в соответствии с действующим законодательством;

4. Проверяет правильность формирования и использования чистой прибыли.

Для качественного проведения аудита финансовых результатов организации необходимо раскрыть механизм благодаря которому формируется прибыль, а также определить каждую ее составляющую. Прибыль − это качественный показатель, характеризующий эффективность деятельности организации, ее конкурентоспособность. Конечный финансовый результат формируется за счет валовой прибыли, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения.

Аудиторская проверка правильности формирования финансовых результатов деятельности организации отличается от проверки балансовых статей, так как прибыль или убыток являются обобщающим результатом отражения большинства хозяйственных операций. В связи с этим со стороны производственных и внутрифирменных служб в пределах своей компетенции необходима четкая организация контроля за формированием прибыли.

Аудит финансовых результатов можно разделить на три этапа: ознакомительный, основной и заключительный.

На ознакомительном этапе аудитор проверяет заключительные записи по итогам отчетного года по счету 90 «Продажи» и проверяет перенесено ли сальдо по счету 90 «Продажи» на 99 «Прибыли и убытки» счет, т. е. проверяет закрытие финансового результата от обычных видов деятельности. Аудитор большую часть внимания уделяет проверке закрытию (обнулению) некоторых бухгалтерских счетов, т. е. реформации годового баланса и как списан остаток с 99 «Прибыли и убытки» счета на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

После завершения ознакомительного этапа аудитор обобщает полученные результаты и приступает к основному этапу. Данный этап заключается в оценке влияния выявленных отклонений полученных при проверке на ознакомительном этапе на показатели выручки, валовой прибыли, себестоимости, управленческих расходов, прибыли (убыток) от продаж, коммерческих расходов. Далее он анализирует формирование прочих доходов и расходов, проверяет правильность формирования использования различных резервов и фондов, созданных в организации. Данная проверка заключается в тщательном анализе первичных документов и отдельных положений учредительных документов компании, решений собраний учредителей, в которых раскрывается правомерность отражения различных видов прочих доходов и расходов и источники формирования и использования фондов и резервов.

Аудитору следует обратить внимание на порядок распределения прибыли после налогообложения, а также обоснованности расходования средств нераспределенной прибыли.

На завершающем этапе аудитор обобщает полученные данные, составляет отчет и представляет его со всем пакетом рабочих документов руководителю проверки.

При аудите учета финансовых результатов выявляют следующие типичные ошибки:

1. Неверное отнесение доходов/расходов к прочим доходам/расходам;
2. Преувеличение или преуменьшение показателей, отражающиеся при заполнении формы № 2;
3. Неправомерное использование прибыли за отчетный год;
4. Ошибочная корреспонденция бухгалтерских счетов при отражении прочих доходов/расходов [1, с. 26].

В качестве вывода можно сказать, что аудит финансовых результатов помогает выявить результаты, которые не соответствуют реальности, помогает исправить ошибки, допущенные организацией, а также дает возможность проанализировать деятельность организации.

Список литературы:

1. Захарищева Н.В., Таймазова Э.А. Проблемы аудита финансовых результатов в организациях // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. − 2016. − № 3 (53), с. 22-26.
2. Красный И.А. Анализ финансовых результатов и его влияние на деятельность организации // Вестник магистратуры. − 2017. − № 4-2 (67), с. 4-6.
3. Пономарева А.Р. Финансовые результаты организации: их формирование, учет, анализ и аудит // Actualscience. − 2016. − Т. 2, № 2, с. 108-112.

КРЕДИТ И ЕГО МЕСТО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РФ

Лунева Надежда Сергеевна
студент, экономический факультет,
кафедра финансов и кредита, ВГАУ
РФ, г. Воронеж
E-mail: missis.luneva@list.ru

Образцова Оксана Алексеевна
научный руководитель, ст. преподавать ВГАУ,
РФ, г. Воронеж

Важным аспектом в развитии экономики нашей страны является развитие кредитования. Кредит используют как население, так и предприятия и организации. В переводе с латинского кредит имеет двоякое значение одно это - «верю, доверяю», а другое «долг, ссуда». Кредит представляет собой определенный тип публичных отношений, которые связанны с движением стоимости на обговоренных условиях возвратности. Он может иметь несколько форм: товарную и денежную формы.

В современной экономике преобладает денежно-валютная форма кредита. В данном случае происходит передача стоимости во временное пользование с условием возврата через определенное время, а также с уплатой процентов за ее использование.

Кредитование делает возможным изменение денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. С помощью кредита свободные денежные средства организаций, переходят в ссудный капитал. Кредит выдается во временное пользование и за определенную плату. Роль кредитования отличается от других экономических категорий. Это связано с особенным характером его функционирования в экономике страны, которое не зависит от его форм и видов. Кредит оказывает воздействие на денежный оборот, объем, а также на его структуру.

Население использует возможность кредитования ради улучшения уровня жизни, предприятия же используют кредит для расширения производства, выхода из кризисного положения путем перепрофилирования.

Значимость кредитования обусловлена тем, что кредит оказывает активное воздействие на объем денежной массы, платежного оборота, а также на скорость обращения денег.

Проведем анализ структуры и динамики объемов кредитования в России за последние 4 года.

Таблица 1.

Динамика объемов кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставляемых организациям, физическим лицам и кредитным организациям за последние 4 года

Показатели	Среднее ежемесячное значение, млн. руб.								Отклонение	
	2013 г	Уд. вес %	2014 г	Уд. вес, %	2015 г	Уд. вес, %	2016 г	Уд. вес, %	Млн. руб.	%
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях – всего	28 757 910	100	32 156 549	100	34 103 008	100	36 078 210	100	7 320 300	-
Из них: физическим лицам	8 451 071	29,4	10 360 488	32,2	10 596 860	31,1	10 419 631	28,9	1 968 560	-0,5
Организациям	18 572 567	64,6	19 454 328	60,5	20 804 190	61,0	21 715 223	60,2	3 142 656	-4,4
Кредитным организациям	1 734 272	6,0	2 341 733	7,3	2 701 958	7,9	3 943 356	10,9	2 209 084	4,9

На основании выше приведенных данных можно сделать вывод, что объемы кредитования в 2016 году выросли по всем направлениям и общий прирост по сравнению с данными 2013 года составил 7 320 300 млн. рублей.

Анализ структуры кредитного портфеля показал, что в 2016 году наибольший удельный вес занимает кредитование организаций – 60,2 %, а на втором и третьем месте кредитование физических лиц и других кредитных организаций. Необходимо отметить, что в течение анализируемого периода данная структура существенно не изменилась. По сравнению с данными 2013 года удельный вес объемов кредитования юридических лиц незначительно

снизился (-4,4 %), а по кредитованию кредитных организаций наоборот увеличился (4,9 %) [1].

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о востребованности и развитии института кредитования в РФ.

На сегодняшний день рынок банковских услуг развивается и содержит большое количество банков, которые предоставляют различные виды кредитов. Для анализа рынка кредитования необходимо изучить рейтинг банков за последние 2 месяца текущего года по показателю активы нетто (кредиты физическим лицам).

Таблица 2.

Рейтинг банков январь - февраль 2017 года

Позиция в рейтинге	Изменение позиции	Название банка	Февраль, 2017, тыс. рублей	Январь, 2017, тыс. рублей	Изменение, тыс. рублей	Изме-нение, %
1	0	Сбербанк России	4 333 350 364,00	4 336 331 349,00	-2 980 985,00	-0,07
2	0	ВТБ 24	1 585 919 439,00	1 584 159 190,00	1 760 249,00	0,11
3	0	Россельхозбанк	320 930 746,00	325 147 850,00	-4 217 104,00	-1,3
4	0	Газпромбанк	306 317 873,00	307 978 586,00	-1 660 713,00	-0,54
5	0	ВТБ Банк Москвы	231 685 684,00	230 316 493,00	1 369 191,00	0,59
6	0	Альфа-Банк	230 858 766,00	230 163 089,00	695 677,00	0,3
7	0	Райффайзенбанк	182 491 269,00	181 140 931,00	1 350 338,00	0,75
8	0	Хоум Кредит Банк	150 202 179,00	151 620 542,00	-1 418 363,00	-0,94
9	0	Русский Стандарт	141 705 808,00	142 421 074,00	-715 266,00	-0,5
10	0	Росбанк	140 074 773,00	142 132 663,00	-2 057 890,00	-1,45
11	0	ФК Открытие	121 507 330,00	123 997 991,00	-2 490 661,00	-2,01
12	0	ЮниКредит Банк	120 703 707,00	120 984 305,00	-280 598,00	-0,23
13	1	Тинькофф Банк	118 695 075,00	115 214 376,00	3 480 699,00	3,02
14	-1	ДельтаКредит	117 941 963,00	118 520 297,00	-578 334,00	-0,49
15	1	Восточный Экспресс Банк	117 006 468,00	110 492 273,00	6 514 195,00	5,9
16	-1	Почта Банк	116 656 795,00	112 797 292,00	3 859 503,00	3,42
17	1	Сетелем Банк	101 069 882,00	101 197 445,00	-127 563,00	-0,13
18	-1	Московский Кредитный Банк	100 868 559,00	102 324 404,00	-1 455 845,00	-1,42
19	0	Русфинанс Банк	98 094 145,00	98 409 705,00	-315 560,00	-0,32
20	0	Национальный Банк «Траст»	92 241 400,00	93 128 622,00	-887 222,00	-0,95

Анализ данной таблицы показал, что наибольшей популярностью в области кредитования физических лиц пользуется Сбербанк России. В январе 2017 года он выдал кредитов на сумму 4 336 331 349 тыс. рублей. Второе место занимает банк ВТБ 24, объемы кредитного портфеля которого в 2,5 раза меньше чем у лидера. На третьем месте находится Россельхозбанк, объемы его кредитования значительно отличаются от лидеров данного сектора [6].

Для анализа рынка кредитования проведем анализ структуры кредитного портфеля ведущих банков России. Лидером кредитования физических лиц является Сбербанк. Структура его кредитного портфеля по кредитованию физических лиц представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Структура кредитного портфеля физических лиц Сбербанк России

Показатели, млн. руб.	**2014 г**	**Уд. вес, %**	**2015 г**	**Уд. вес, %**	**2016 г**	**Уд. вес, %**	**Отклонение**	
							Млн. руб.	**%**
Потребительские цели, вкл. кредитные карты	1 843 451	55,3	2 088 949	51,3	1 929 773	46,7	86 322	-8,6
Ипотечные кредиты	1 384 278	41,5	1 918 240	47,1	2 174 833	52,6	790 555	11,1
Автокредиты	105 424	3,2	62 748	1,6	30 165	0,7	-75 259	-2,5
Итог	3 333 153	100	4 069 924	100	4 134 771	100	801 618	-

Исследуя данные кредитного портфеля Сбербанка, можно увидеть, что объемы кредитования выросли 801 618 млн. рублей, а именно потребительское кредитование в 2016 году выросло на 86 322 млн. рублей, а его доля в структуре кредитного портфеля снизилась на 8,6 %. В секторе ипотечного кредитования за 2014-2016 гг. наблюдается постепенный рост, который составил 790 555 млн. рублей. Снижение объемов кредитования происходит только в части автокредитования на 75 259 млн. рублей. Это возможно связано с кризисом 2014-2015 годов, когда активно приобретались автомобили, в том числе и в кредит [2].

Далее рассмотрим структуру кредитного портфеля физических лиц ВТБ 24 представленную в таблице 4.

Таблица 4.

Структура кредитного портфеля физических лиц ВТБ 24

Показатели, млн. руб.	2014 г	Уд. вес, %	2015 г	Уд. вес, %	2016 г	Уд. вес, %	Отклонение	
							Млн. руб.	%
Потребительские кредиты	664 689,5	72,78	773 457,4	71,24	688 230,8	57,09	23 541,3	-15,69
Ипотечные кредиты	141 086,5	15,45	216 167,8	19,91	441 422,3	36,62	300 335,8	21,17
Автокредиты	107 449,3	11,77	96 080,1	8, 85	75 854,6	6,29	-31 594,7	-5,48
Итого	913 225,3	100	1 085 705,3	100	1 205 507,7	100	112 282,4	-

По данной таблице, можно сделать вывод, что наибольший рост объемов кредитования наблюдается в ипотечном секторе кредитования, который составил 300 335,8 млн. рублей, при этом его доля в структуре выросла на 21,17 %. Так же необходимо отметить, что наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля занимает потребительское кредитование 57,09 % [3].

Следующим по величине активов является Россельхозбанк. Структура его кредитного портфеля представлена в следующей таблице.

Таблица 5.

Структура кредитного портфеля физических лиц Россельхозбанка

Показатели, млн. руб.	2014 г	Уд. вес, %	2015 г	Уд. вес, %	2016 г	Уд. вес, %	Отклонение	
							Млн. руб.	%
Потребительские кредиты	166 388	84,1	193 886	70,1	197 551	80,0	31 163	-4,1
Жилищные и ипотечные кредиты	29 570	14,9	80 324	29,0	47 138	19,0	17 568	4,1
Автокредиты	1 993	1,0	2 475	0,9	2 571	1,0	579	0
Итог	197 951	100	276 686	100	247 261	100	49 310	-

По данной таблице, видно, что по всем видам кредитования происходит увеличение объемов выданных кредитов. Так, например потребительские кредиты в 2016 году по сравнению с 2014 годом выросли на 31 163 млн. рублей, жилищные и ипотечные кредиты на 17 568 млн. рублей, а автокредиты на 579 млн. рублей. Структура кредитного портфеля сложилась таким образом, что наибольший удельный вес занимают потребительские кредиты 80,0 %, на втором месте жилищное кредитование 19,0 % и на третьем – автокредиты 1 % [5].

Одним из основных показателей, влияющих на востребованность кредитного продукта, является процентная ставка. Процентная ставка является неотъемлемой частью кредита и влияет на популярность отдельных кредитных продуктов. Рассмотрим динамику изменения процентной ставки по кредитам за последние 2 года.

В 2017 году средняя ставка по кредитам физическим лицам с января 2016 года уменьшилась с 25,4 % до 23,2 %.

Для наглядности приведем примеры минимальных процентных ставок по кредитам физических лиц предлагаемых различными банками в январе 2017 года (таблица 6).

Таблица 6.

Минимальные ставки по кредитам в январе 2017 года

Наименование банка	Процентные ставки
Совкомбанк	12 %
Промсвязьбанк	13,9 %
Возрождение	14,4 %
Райффайзенбанк	14,9 %
Сбербанк	14,9 %
Росбанк	15,5 %
Ренессанс Кредит	15,9 %
ОТП Банк	15,9 %
Открытие	16,5 %
СКБ-Банк	16,9 %
Альфа-Банк	16,99 %
ВТБ 24	17 %

На основании данной таблице мы видим, что лучшие условия кредитования физических лиц предоставляет Совкомбанк. Помимо сниженной процентной ставки для этого банка, основными требованиями является: возраст более 20 лет, наличие работы и регистрации.

Можно выделить группу банков, которые выдают кредиты меньше чем под 15 % годовых, таких как: Сбербанк, «Возрождение», Райффайзенбанк и Промсвязьбанк [4].

В развитии экономики страны кредит имеет существенное значение, как на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, физических и юридических лиц, так и на уровне государства в целом. Влияние кредита проявляется в следующих направлениях:

1. Перераспределение материальных ресурсов и реализации продукции, а также мобилизации средств физических и юридических лиц;

2. Воздействие на процесс производства и реализации продукции;

3. Расширение производства;

4. Регулирование наличного и безналичного денежного оборота.

Российская кредитная система в настоящее время находится на стадии развития. Многие проблемы кредитования последних лет оказывают отрицательное влияние на этот сектор и не позволяют в полной мере реализовать все намеченные мероприятия в области расширения клиентской базы и увеличения доступности предлагаемых кредитных продуктов [4]. Рассмотрим основные из них:

1. Наличие мелких коммерческих банков с неустойчивой финансовой базой (ограничены краткосрочными кредитными операциями, не удовлетворение потребностей клиентов, не инвестируют средства в развитие отраслей хозяйственной деятельности)

2. Недоступность ипотечного кредитования (неразвитость рынка жилья, несоответствие цен на жилье среднему уровню доходов, нестабильность курса доллара для ипотечных кредитов в долларах), которые требуют от банков решения вопросов по управлению рисками в данной сфере.

3. Недоступность автокредитование;

4. Ужесточение условий кредитования;

5. Падение спроса на кредиты (население более ответственно рассматривает использования кредитования, на данный момент популярны экспресс-кредиты).

6. Потеря доверия населения к кредитным организациям.

Необходимо сделать вывод, что кредитная система и кредитные отношения в нашей стране находятся на этапе развития и выхода из кризиса 2014-2015 годов. Поэтому мы считаем, что в дальнейшем различные виды кредитования будут развиваться и повышать свою эффективность в соответствии с требованиями экономики. Для этого необходимо:

Во-первых, государственная поддержка банков и субсидирование различных кредитных программ для стимулирования роста различных секторов экономики;

Во-вторых, снижение процентных ставок по кредитам в крупных банках;

В-третьих, развитие ипотечного кредитования, которое будет более доступно населению со средним уровнем заработной платы;

В-четвертых, усовершенствование условий кредитования, предоставляемых малому и среднему предпринимательству;

В-пятых, рост объемов кредитования российских банков;

В-шестых, сокращение задолженностей по кредитам.

Реализация данных мер позволит добиться устойчивого развития кредитных отношений, а также эффективно содействовать развитию экономики России [3].

Список литературы:

1. Годовой отчет банка России за 2015 года. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf (Дата обращения 15.04.2017).
2. Годовой отчет ОАО «Сбербанк России» - Электронный ресурс - http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Annual_report_rus_y2015.pdf (Дата обращения 18.04.2017).
3. Кривенко О.С. Современное состояние потребительского кредитования в России / О.С. Кривенко, А.В. Махова // InSitu. — 2016. — № 4. — С. 48–52.

4. Османов О.А. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе / О.А. Османов, А.М. Исаев // Юридический вестник ДГУ. – 2016. – № 1. – С. 74–77.
5. Официальный сайт Россельхозбанка http://www.rshb.ru (Дата обращения 20.04.2017).
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/ (Дата обращения 14.04.2017).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОСПАРИВАНИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ

Ляхов Сергей Игоревич
магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: sergej_lyahov@mail.ru

Ляхов Артём Игоревич
магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: lyakhov787@mail.ru

Паршкова Елена Александровна
магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: elenka.parshkova@mail.ru

В настоящее время оспаривание кадастровой стоимости объекта является очень распространенной процедурой, а значит, происходит возникновение определенного ряда проблем. Разберем основные ошибки и причины, возникающие при оценке кадастровой стоимости, а так же попытаемся найти способы решения данных проблем.

Проблема № 1. *Установление даты, на которую проводится кадастровая оценка.*

Зачастую при определении даты, на которую проводится кадастровая оценка, могут возникнуть две серьезные ошибки, от которых необходимо уклоняться.

Ошибка № 1: Неправильно определена дата, на которую была установлена кадастровая стоимость вторично образованного ЗУ.

Пример: Гражданин N является собственником земельного участка, поставленного на учет 12.02.13 г. как вторично образованного, обращается в суд

с просьбой установить кадастровую стоимость земельного участка (вновь образованного) равной рыночной стоимости. Оценщик предоставляет отчет об оценке, где кадастровая стоимость определена на 01.11.09 г. Суд удовлетворяет данные требования.

Результат – решение суда первой инстанции отменено, так как «В случае образования нового земельного участка кадастровая стоимость такого участка определяется на дату внесения сведений о нем в государственный кадастр недвижимости» (Определение Верховный суд РФ № 47-АПГ15-5 от 08.04.2016). Правильно считать, что установленной оценкой кадастровой стоимости данного участка должна являться не массовая кадастровая оценка в регионе, а дата внесения сведений в кадастр оценки. Эта ошибка очень распространенная, существует большое количество аналогичных дел.

Ошибка № 2: Изменение неактуального размера кадастровой стоимости на момент обращения в суд [2].

Пример: Гражданка N обратилась с заявлением в суд, для установления кадастровой стоимости данного земельного участка равной рыночной стоимости на момент 01.01.14 г. Но Постановление администрации Ивановской области от 07.11.15 г. изменила размер кадастровой стоимости земельного участка, а также были внесены новые изменения кадастровой стоимости спорного земельного участка.

Верховный суд РФ решил отказать в удовлетворении требований, установил, что стоимость на момент спора будет равна прошедшему периоду.

Проблема № 2. *Согласно экспертам СРО, отчет должен отвечать всем требованиям, быть правильным и опираться на достоверные источники.*

Ошибки расчета кадастровой стоимости экспертами могут привести только к негативным последствиям [3].

Пример. В процессе кадастровой оценки земельного участка оценщик использовал значительно отличаемые объекты-аналоги, результат данного действия привел к ошибочной кадастровой стоимости земельного участка.

Такой случай очень распространенный. Например, 08.09.2016 Верховным Судом РФ вынесено Определение по делу № 56-АПГ15-3, в котором заявителю отказано также из-за ошибок в отчете об оценке.

Чтобы избежать подобной ситуации при рассмотрении дел об оспаривании кадастровой стоимости земельного участка необходимо опираться на достоверные источники информации.

Проблема № 3. *Необходимость обращения в комиссию*

Данная проблема говорит о том, что юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям обязательно нужно обращаться в Комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости объекта, в случае не обращения в данную инстанцию суд вправе отказать в удовлетворении требований. Что касается физических лиц, данный вопрос для них является не обязательным.

Проблема № 4. *Установление способа защиты прав*

Этот вопрос рассматривается в том случае, если Комиссия по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости не приняла или отклонила заявление. Первое, что необходимо сделать – подать заявление в суд для установления кадастровой стоимости, равной рыночной. Как показывает практика, это наиболее эффективный способ воздействия.

Проблема № 5. *Подсудность и подведомственность*

Все результаты по определению кадастровой стоимости могут быть оспорены только в суде, а именно в Верховном суде [1]. Такая ситуация не оставляет выбора – в какой суд лучше обратиться Арбитражный или Верховный, это правильно, потому что этими делами должен заниматься кто-то один.

В результате произведенного анализа можно сделать выводы о том, что:

- Оспорить результат определения кадастровой стоимости объекта может как арендатор, так и собственник земельного участка;
- Если произошло изменение кадастровой стоимости объекта, то в обязательном порядке представляется отчет о кадастровой оценке объекта [4];

- Органы местного самоуправления и государственные органы освобождаются от уплаты госпошлины, однако у них все равно возникают расходы в соответствии со статьей 98 ГПК РФ.

На основании вышесказанного можно подвести итог и дать следующие указания:

- Для начала нужно определить правильно дату, на которую определена кадастровая стоимость объекта, при этом обратить внимание, не является ли оцениваемый участок вновь образованным;
- Для проведения кадастровой оценки необходимо обращаться только к квалифицированным специалистам, имеющий немалый опыт в данной сфере;
- Присутствовать на заседаниях Комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости объекта вместе с оценщиком, который предоставил отчет.

Список литературы:

1. Волынский А.Ф., Судебно-кадастровая экспертиза / под редакцией Волынского А.Ф., Прорвича В.А. М: Экономика, 2013 г.
2. Григорьев В.В. Проблемы определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимости в РФ // Экономические стратегии, 2014 г.
3. Учинина Т.В., Строкина К.Н., Усанова Н.В. Проблемные вопросы оспаривания кадастровой стоимости земельных участков // Современные проблемы науки и образования. – 2014 г.
4. Федотова М.А. Оценка недвижимости М: Финансы и статистика, 2011 г.
5. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ: Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ» (в ред. ФЗ от 8 марта 2015 г. № 48-ФЗ) ИПП Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru (Дата обращения 19.03.17).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ляхов Артём Игоревич

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал, МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: sergej_lyahov@mail.ru

Ляхов Сергей Игоревич

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет) Мытищинский филиал, МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: lyakhov787@mail.ru

Паршкова Елена Александровна

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет) Мытищинский филиал, МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: elenka.parshkova@mail.ru

Определение оценки рыночной стоимости объекта всегда основывается на трех подходах: доходный, затратный и сравнительный. Как правило, в оценочной деятельности они применяются не отдельно, а комплексно, что позволяет получить наиболее точную оценку стоимости предприятия [2].

Проблемы оценки стоимости возникаю из-за сложности разумного выбора методов оценки, которые будут являться наиболее эффективными в определенной отрасли. Обычно используемые в российской оценочной деятельности методы требуют определенной адаптации, чтобы качественно управлять предприятием, нужно учитывать его специфику.

Если говорить о доходном подходе, то его главная проблема – сложность прогнозирования результатов и затрат, а также этот подход не берет в расчет конъюнктуру рынка [1]. Кроме того, этот подход содержит еще ряд недостатков:

- возникновение трудностей, связанных с расчетом дисконтирования и капитализации;
- большое количество предприятий не отражает в финансовой отчетности действительный доход, который является основой при расчете доходным подходом;
- составление длительного прогноза затруднено неустойчивой экономической ситуацией в стране.

Недостатком методов сравнительного подхода является большое количество поправок, которые могут ввести в заблуждение. Этот подход основывается на поиск на открытом рынке объектов-аналогов, которые содержат не всегда полную и достоверную информацию.

Что касаемо затратного подхода, то он применим в большинстве случаев для оценки предприятий специального назначения, а также оценки не котирующихся производств. Он не учитывает текущую ситуацию на рынке, а также при его расчете не берется во внимание будущая экономическая обстановка предприятия и ее перспективы развития.

Если вышеназванные недостатки оценки рыночной стоимости промышленного предприятия невозможно устранить путем согласования стоимости, полученной при оценке, то разумно обосновать применение разных методов оценки стоимости промышленных предприятий в зависимости от определенной рыночной ситуации.

В оценочной деятельности методы оценки стоимости промышленного предприятия подстраиваются под различные ситуации, в которых необходима данная оценка. Выбор конкретного метода оценки стоимости промышленного предприятия устанавливается по определенным параметрам:

- возможности и цели данного субъекта оценки (конкурентные преимущества предприятия и т. д.);
- характеристики оцениваемого предприятия (возраст и размер предприятия; отрасль, к которой предприятие принадлежит; структура активов и т. д.);
- наличие информации об оцениваемом предприятии.

Тип предприятия не менее важен при определении метода оценки промышленного предприятия.

Предприятие, которое за время своего существования смогла накопить активы в результате капитализации, то разумнее всего проводить оценку методом накопления активов. Как правило, этот метод используется для оценки «зрелых» предприятий.

«Молодые» предприятия, которые не успели капитализировать активы и собрать достаточно прибыли, производящие достаточно перспективную продукцию с высоким уровнем конкурентоспособности, рекомендуется оценить методом дисконтированного денежного потока. Метод дисконтированного денежного потока является достаточно надежным тогда, когда денежные потоки по перспективным продуктам предприятия показали положительную динамику.

При выборе метода оценки стоимости предприятия, необходимо учитывать наличие и надежность исходной информации [3].

Так, метод накопления активов применяется тогда, когда на рынке существуют развитые ликвидные сегменты купли-продажи аналогичного имущества с различными степенями износа.

Применение метода накопления активов для предприятий, учитывающих имущество по балансовой остаточной стоимости не желательно, либо должно осуществляться только в том случае, если метод амортизационных исчислений в действительности отражает рыночное обесценение активов конкретного вида, а инфляция в стране настолько низка, что не оказывает значительного воздействия на скорость обесценивания имущества.

Метод дисконтированного денежного потока применяется когда:

- конъюнктура рынка сбыта производимой предприятием продукции легко прогнозируема;
- есть достаточный объем информации, позволяющей вычислить и объяснить размер будущей прибыли от объектов недвижимости;

- объект оценки – коммерческая недвижимость с большой площадью (многофункциональный объект);
- предприятие находится на этапе строительства или недавно отстроено (введено в эксплуатацию);

Если вышеназванные условия отсутствуют, то метод дисконтированных денежных потоков может быть достоверен только для краткосрочных проектов.

Методы рынка капитала и сделок целесообразно использовать для оценки стоимости промышленных предприятий только в условиях уверенности в том, что цена на акции компаний – аналогов действительно рыночные, а не искусственно завышенные (или заниженные), что зачастую характерно для сделок с участием заинтересованных лиц, которые не всегда легко выявить [5].

Для использования методов рынка капитала и сделок решающее значение имеет степень достоверности информации, которая содержится в отчетности компаний-аналогов и оцениваемого предприятия. В этой ситуации немаловажное значение имеет внешний аудит и его качество проведения, а также степень выполнения предприятиями законодательства о раскрытии финансовой информации.

Подводя итог, можно сделать вывод, что при оценке промышленных предприятий могут быть использованы несколько методов оценки. Так как универсальный метод оценки отсутствует, то для каждой конкретной ситуации разумно использовать комбинацию методов, с учетом характеристик (параметров) оцениваемого предприятия. Таким образом, удастся не только устранить противоречивость результата оценки, полученных при использовании разных методов, но и добиться повышения достоверности оценки стоимости промышленного предприятия в оценочной деятельности.

Список литературы:

1. Балаховцева М.А. Анализ методов оценки предприятия. Достоинства и недостатки подходов оценки предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2013г., № 12.
2. Соколов В.Н. Методы оценки предприятия. СПб: СПБГИЭУ, 2014г. – 258 с.

3. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ» (в ред. ФЗ от 8 марта 2015 г. №48-ФЗ) // ИПП Гарант [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/12112509 (Дата обращения 25.03.17)
4. Федеральные стандарты оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)» Приказ Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №255 // ИПП Гарант [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/71034722 (Дата обращения 25.03.17)
5. Щербакова Н.А. Оценка недвижимости: теория и практика: Учебное пособие / Н.А. Щербакова. – М: Омега-Л, 2011, 235 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Мнеян Лилит Кареновна

студент магистратуры, Факультет государственного сектора,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: lili04.15@mail.ru

Налоговый кодекс РФ определяет налоговые льготы как предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере [3].

Налоговые льготы стали распространяться с 1960-х годов, начиная с Германии и США. С этих времен многие страны уже задумались о том, что оценка эффективности налоговых льгот может стать весьма полезным инструментом для анализа налоговой политики государства.

Одним из основных направлений налоговой политики Российской Федерации в текущем году и в среднесрочной перспективе является оптимизация существующей системы налоговых льгот.

Роль налогов в формировании регионального бюджета достаточно велика. Во- первых, налоги представляют собой основной источник доходов бюджетов. Во- вторых, создают благоприятные условия для развития определенных отраслей, при помощи применения льгот, снижения процентных ставок. В-третьих, государство перераспределяет часть прибыли налогоплательщиков на развитие социальной инфраструктуры, наукоемких технологий и инвестиций. Все это обуславливает актуальность выбранной темы, так как при помощи установления эффективных льгот, можно увеличить объем налоговых поступлений, а также укрепить социальную поддержку граждан.

Основная задача рассмотрения данной темы заключается в том, что на сегодняшний день в законодательстве Российской Федерации нет единой

методики оценки эффективности налоговых льгот. Субъекты Российской Федерации самостоятельно разрабатывают методики оценки эффективности предоставленных (планируемых к предоставлению) налоговых льгот. А это в свою очередь затрудняет саму процедуру оценки, качество ее проведения, а также приводит к сложностям в обобщении информации по льготам, так как каждый субъект может проводить оценку по разным критериям.

Проведение оценки способствует оптимизации перечня действующих налоговых льгот, минимизации риска предоставления неэффективных налоговых льгот и обеспечению оптимального выбора объектов для предоставления поддержки в форме налоговых льгот.

В «Основных направлениях налоговой политики на 2011 - 2013 годы» была впервые поставлена задача постепенной отмены федеральных льгот по региональным и местным налогам.

Но в то же время следует понимать, что единовременная отмена налоговых льгот может привести к социальным напряжениям в обществе, к увеличению расходов федерального бюджета. Поэтому, принимая решение об отмене льготы, следует тщательно проанализировать ее на предмет социального влияния и экономических последствий.

Вместе с тем введение налоговых льгот и освобождений должно сопровождаться обоснованием, в котором содержатся ответы на такие вопросы:

1) почему введение новой льготы необходимо в принципе;

2) какие цели преследует введение данной льготы, и как будет измеряться успех или провал данной меры;

3) какие доказательства могут быть приведены в пользу того, что введение налоговой льготы позволит достичь указанных целей с приемлемыми затратами;

4) почему введение налоговой льготы лучше прямых расходов бюджета для достижения указанных целей.

Сегодня выделяют три метода количественной оценки налоговых расходов: по упущенным доходам, по восстановленным доходам, по эквивалентным расходам. Данные методы рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1.

Методы количественной оценки налоговых расходов

Метод	Содержание метода
Метод упущенных доходов	оценивает налоговые расходы как сумму, на которую уменьшаются налоговые доходы бюджета в связи с наличием в налоговом законодательстве той или иной льготы, или, другими словами, как сумму, которую бюджет потерял от введения льготы
Метод восстановленных доходов	оценивает налоговые расходы как сумму, на которую налоговые доходы бюджета увеличатся в случае отмены той или иной налоговой льготы, т. е. сколько дополнительно получил бы бюджет, если бы льготу отменили
Метод эквивалентных расходов	Оценивает сколько надо выплатить налогоплательщику, чтобы его доход после налогообложения в условиях замены льготы трансфертом из бюджета сровнялся с тем, который у него есть в условиях применения льготы

Метод упущенных доходов является наиболее надежным методом оценки уровня поддержки, оказываемой налогоплательщикам через налоговую систему. Метод восстановленных доходов наименее надежный, так как подразумевает в себе учет поведенческих эффектов от налогоплательщика, реакцию правительства, которые в свою очередь могут оказаться неучтенными.

По Новосибирской области действует Закон «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области» N 142 ОЗ от 16 октября 2003 года [1], устанавливающий ставки налога, льготы, отчетный период, а также сроки уплаты по налогу.

Оценку эффективности налоговых льгот в Новосибирской области осуществляют по трем критериям, которые рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2.

Критерии оценки эффективности налоговых льгот

Критерий эффективности	Формула расчета	Содержание
Бюджетная эффективность	Кбэф = НП / ПБ, где: НП - объем прироста налоговых поступлений в областной бюджет; ПБ - сумма потерь областного бюджета от предоставления налоговых льгот	Показывает влияние предоставления налоговых льгот на объемы доходов бюджета региона
Экономическая эффективность	Кээф=Σ Эр/ Эс, где Эр-количество показателей, по которым произошел рост или уровень остался прежним; Эс - количество показателей, по которым произошло снижение	Показывает влияние налоговых льгот на динамику производственных и финансовых результатов деятельности налогоплательщиков, которым они предоставлены
Социальная эффективность	Ксэф = Кл / Ко, где: Кл - количество налогоплательщиков, воспользовавшихся льготой; Ко - общее количество налогоплательщиков соответствующей категории	Показывает влияние налоговых льгот на создание благоприятных условий развития социальной инфраструктуры и бизнеса, повышение уровня жизни населения, его социальной защищенности и обеспечение занятости, решение конкретных задач

При этом налоговые льготы имеют положительную эффективность, если значения коэффициентов бюджетной и экономической эффективности больше, либо равны единице, а коэффициент социальной эффективности равен единице.

Анализируя методику оценки эффективности налоговых льгот в других субъектах Российской Федерации, мы пришли к выводу, что основная их часть осуществляет оценку по этим же критериям, что и Новосибирская область, но при этом у них возможна оценка по двум критериям. Другим ключевым отличием является сама формула расчета критерия эффективности.

Для того чтобы сформировать единую методику оценки, нужно закрепить критерии эффективности льгот, выработать показатели, по которым будем осуществляться непосредственно оценка.

Например, льготу можно считать эффективной, если она в первую очередь:

- обеспечивает прирост налоговых поступлений в бюджет;
- создает новые рабочие места в организации;
- улучшает условия труда работников организации;
- увеличивает размер заработной платы работников организации;
- повышает качество товаров и услуг организации;
- повышает доступность товаров и услуг для населения;
- создает или развивает послепродажное обслуживание товаров и услуг населению;
- ведет к экологической безопасности.

Каждая организации, которая применяет льготы, должна оцениваться по данным критериям. Если ответы на критерии положительны, то применение льготы оправдано. Если имеются отрицательные ответы, то организация должна пройти повторную процедуру оценки экспертами, где уже будут изучаться более узкие показатели деятельности организации.

Список литературы:

1. Законом Новосибирской области от 16.10.2003 № 142-ОЗ «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области»
2. Малинина Татьяна Александровна. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мозоляко Анастасия Викторовна
магистрант кафедры менеджмента и маркетинга СПБГТИ (ТУ),
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: Mozolyako.Anastasiya@yandex.ru

На сегодняшний день в России проблемы привлечения инвестиций становятся особо острыми. Тенденции к возрастанию рисков инвестирования оказывают негативное влияние на функционирование большинства крупных компаний и требуют реализации эффективных защитных мероприятий.

Инвестиционное управление необходимо для формирования эффективного инвестирования средств, управления ими, для того, чтобы происходило повышение финансовых показателей. Инвестиционный капитал состоит из двух типов активов: денежных и не денежных. Активы формируются для инвестирования в различные направления деятельности компании, направлены они на повышение прибыли компании, увеличение производимых ею товаров или услуг, а также на модернизацию производства, внедрению новых технологий и т. п. Компании важно уметь рационально и качественно использовать свои инвестиционные средства.

Однако важно разделять понятия финансового и инвестиционного управления. В состав инвестиционного капитала не входят оборотные активы, и современные компании организовывают отдельные подразделения, полностью отвечающие только за инвестиционную деятельность. Такие подразделения должны управлять инвестициями непрерывно, иметь возможность в любой момент вносить изменения и быть готовыми на поиск альтернативных решений.

Процесс управления инвестиционным капиталом в компании разделяется на этапы, требующие согласования с управленческими структурами, и только после совместных переговоров, изучения всех данных, возможно принятие решения. Такой метод разделения ответственностей при принятии важных решений является наилучшим решением для компании.

Такой метод управления инвестициями состоит из 6 этапов:

1. формирования собственного инвестиционного фонда;

2. определения направлений инвестирования внутри компании;

3. определения направлений инвестирования вне компании;

4. оценки, прогнозирования и подбора наилучшего направления инвестирования;

5. формирования заемных или привлеченных инвестиций;

6. контроля и учета инвестиционной деятельности.

Современные компании чаще стали инвестировать средства не только в собственный капитал, усовершенствование технологий производства, рекламу, но и во внеоборотные активы, которые будут приносить прибыль в будущем.

Компаниям необходимо не только инвестировать средства, но и привлекать их. Заемные средства часто намного дешевле собственных, в результате чего обеспечивают максимальную эффективность от вложений.

Управлять инвестиционным капиталом в компании невозможно без финансовых ресурсов. Активов компании, как денежных так и не денежных, недостаточно для ее эффективного роста. Тогда компании следует привлекать инвестиции со стороны.

Источники финансирования инвестиций компании бывают трех основных типов:

- собственные источники – это оборотные и внеоборотные активы, амортизационные отчисления, часть чистой прибыли;
- внешние источники (привлеченные) – акции, целевое безвозмездное финансирование гранты и дотации;
- заемные источники – облигации, кредиты, лизинг [4].

Привлекая денежные средства из разных источников, компания обеспечивает себя средствами, достаточными для эффективного ее роста. Компании, умеющие грамотно формировать свою инвестиционную деятельность, никогда не станут убыточными.

Один из важнейших этапов управления инвестициями это верное определение направления инвестирования. Этот этап характеризуется формированием финансовой стратегии компании. Особое внимание следует уделять инвестициям внутри и вне компании, определяя различные инвестиционные инструменты.

Осуществляя портфельные инвестиции, для которых требуется глубокое понимание портфельной теории и умение оптимально соотносить риски и доходности, управляющему необходимо знать рынок, учитывать события мировой экономики, курсы валют и ценных бумаг.

Осуществляя управление финансовыми средствами, которые будут направлены на техническую модернизацию, рекламу, управляющему необходимо обладать такими качествами, как отличное знание отрасли компании, умение прогнозировать как такие денежные средства повлияют на конкуренцию компании.

Используя сравнительный анализ инвестиционных проектов, соответствующие структурные подразделения компании рассматривают их плюсы и минусы, определяют наиболее выгодные на различные сроки.

При сложном анализе инвестиций необходимо учитывать множество факторов, среди которых: доходность инвестирования, риски инвестирования, ставки дисконтирования, инфляция и длительность инвестиционного проекта. Длительность проекта напрямую связна с риском, ведь чем длительнее проект – тем выше риски того, что может произойти ситуация, способная отрицательно повлиять на проект и его результаты. Также, учитывая, что сегодня деньги стоят дороже, чем будут стоить в будущем, происходят инфляционные процессы, увеличивается конкуренция – компания обесценивается. Это и является причиной использования сложных динамических методов оценки инвестиций. За результатами оценочной деятельности следует их сравнительный анализ – из множества проектов компанией выбираются наилучшие и наиболее прибыльные и затем передаются руководству компании.

Процесс управления инвестициями довольно сложный, его необходимо корректировать, вносить изменения или, в некоторых случаях, даже полностью пересматривать. Именно поэтому в большой компании должно быть создано отдельное структурное подразделения, занимающееся инвестициями. Инвестиционный портфель должен постоянно корректироваться, изменяться, низкодоходные и высокорисковые инструменты должны быть выведены из него.

Хотя есть компании, не заинтересованные в высокодоходных внеоборотных активах. Они не нуждаются в обособленном структурном подразделении. Их инвестиционный процесс состоит лишь из выбора направлений инвестирования внутри самой компании, и они уже не могут изменить свою стратегию.

Отсутствие интереса к инвестициям в России со стороны иностранного и отечественного капитала ухудшают среднесрочные и долгосрочные перспективы экономического роста страны.

Огромные средства из нашей страны все чаще инвестируются в другие страны, их экономику, культуру. Но почему люди не хотят вкладывать деньги в народное хозяйство, в наши компании, наш бизнес? Почему инвесторы считают невыгодными вклады в Российские компании?

В нашей стране множество проблем и рисков, влияющих на инвестирование, рассмотрим некоторые из них.

Снижение объемов производства и замораживание инвестиционной активности. Объективно оценивать ВВП и экономический потенциал России необходимо для разработки уникальной инвестиционной модели и инвестиционной стратегии, приспособленной для развития нашей страны, а не для программы международных сопоставлений ООН.

Ситуация на рынке инвестиционных кредитов. На сегодняшний день банки все чаще занимаются инвестиционным кредитованием, рассматривая это как возможность финансового обогащения. Однако, краткосрочные кредиты сопровождаются высокими процентными ставками, необходимыми для увеличения уровня рентабельности банка. Из-за нестабильной ситуации в

экономике нашей страны, банки не могут уверенно просчитать стоимость более длительных кредитов, поэтому их предложение очень ограниченно [1].

Также, зачастую реальная кредитоспособность коммерческих банков не позволяет им кредитовать значительные проекты.

Коррупция. То, с чем, к сожалению, практически невозможно бороться в нашей стране. Коррупция в России не уменьшается, даже, не смотря на ужесточение ответственности должностных лиц за взятки и хищения. В связи с этим российские и иностранные инвесторы, зная это, не рискуют вкладывать большие средства в российский бизнес и инвестировать в него.

Бюрократия в бизнесе. Для того, что бы начать свой бизнес в России необходимо оформить множество документов. По данным Всемирного Банка Doing Business Россия находится на 120 месте из 183. Это говорит о том, что начинать свой бизнес, создавать компанию в нашей стране очень долго и сложно. Тогда как в Сингапуре зарегистрировать свой бизнес можно за 15 минут. Но, не смотря на это, количество индивидуальных предпринимателей в стране увеличивается.

Недоработки в законах. В России есть множество законов и нормативных документов, в которых при обращении граждан возникает путаница. Некоторые из законов имеют пробелы, что позволяет некоторым специалистам использовать это как выгоду себе [5-7].

Отсталость отдельных регионов страны. В основном самый крупный бизнес сосредоточен в крупных российских городах, а больше всего в столице – в Москве. Поэтому денежный оборот там, в 40 раз выше чем, например, в Ингушетии или на Кавказе. Именно поэтому важно на государственном уровне оказывать поддержку, осуществлять мероприятия по развитию слабых регионов [2].

Нестабильность национальной валюты. В России в последнее время происходят постоянные скачки курсов валют. Курс рубля зависит от цены на нефть, и это несмотря на то, что Россия является страной с огромными

запасами «черного золота». Поэтому укрепление курса рубля – это одно из важнейших направлений развития экономики нашей страны.

Все перечисленные проблемы являются основными при привлечении инвестиций в наши компании, бизнес, экономику, технологию. Если часть из них будет устранена, то наша страна станет наиболее привлекательна для внутренних инвестиций, да и это упростит инвестирование в целом. Также одной из важнейших задач по привлечению инвестиций является осуществление поддержки государством, ведь в сложившейся обстановке острого дефицита инвестиций происходит снижение эффективности инвестиционной деятельности, что оказывает крайне отрицательное влияние на темпы экономического роста.

Поэтому инвестирование в России должно сопровождаться не только принятием законопроектов, регламентирующих работу инвесторов, но и законно осуществляться на всех его этапах, происходить по единым правилам поведения в экономической сфере, не допуская осуществления таких рисков, как коррупция, воровство, неэтичная конкуренция, нарушения прав акционеров и т. п.

Список литературы:

1. Алёшин Л.Н. Анализ динамики инвестиций в основной капитал российских предприятий // Вопросы новой экономики. – 2015 г.
2. Власов С.В., Темкина И.М. Современная инвестиционная политика России и её регионов: сравнительный анализ и прогноз // Вестник УРФУ. Серия: экономика и управление. – 2013 г.
3. Лупей Н.А. Финансы организаций (Предприятий). Краткий курс. // ИД «Дашков и Ко». Москва. 2012 г. – 258 с.
4. Николаева И.П. Инвестиции. Учебник // ИД «Дашков и Ко». Москва. – 2013 г. – 256 с.
5. Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» от 26.06.2002 № 111-ФЗ;
6. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ.
7. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 09.07.1999 № 160-ФЗ.

СОВРЕМЕННЫЕ СТАНДАРТЫ И МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

Московченко Даниил Станиславович
студент
факультета международных отношений и социально-политических наук
Московского государственного лингвистического университета,
РФ, г. Москва
Email: danmos97@mail.ru

Онуфриева Анна Сергеевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Московского государственного лингвистического университета,
РФ, г. Москва

Применение современных стандартов и методик бизнес-планирования является необходимым условием для эффективного привлечения внешних инвестиций в создание и развитие бизнеса. Отсутствие опыта разработки бизнес-планов в соответствии с современными требованиями может серьезно осложнить или снизить эффективность привлечения заемных средств.

В настоящее время в России известны следующие стандарты и методики разработки бизнес-планов: стандарт, установленный Постановлением Правительства РФ №1470 от 22.11.1997 г.; методика Организации объединенных наций по промышленному развитию (UNIDO); методики компаний KPMG, BFM Group, Ernst & Young и др.

В *методике UNIDO* большое внимание уделяется обоснованию экономической эффективности проекта. В соответствии с методикой UNIDO бизнес-план должен включать следующие разделы:

1. Сущность предлагаемого проекта (общие исходные данные и условия, описание образца нового товара, оценка опыта предпринимательской деятельности, оценка рынка сбыта, описание потребителей нового товара, оценка конкурентов, оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов).

2. План маркетинга (цели маркетинга, стратегия маркетинга, финансовое обеспечение плана маркетинга).

3. План производства (изготовитель нового товара, наличие и требуемые мощности производства, материальные факторы производства, описание производственного процесса).

4. Организационный план (организационно-правовая форма собственности, организационная структура, распределение обязанностей, сведения о партнёрах, описание внешней среды бизнеса, трудовые ресурсы, сведения о членах руководящего состава).

5. Финансовый план (план доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, сводный баланс активов и пассивов фирмы, график достижения безубыточности).

6. Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование, оценка риска и страхование).

В *методике KPMG* отдельное внимание уделяется стратегии рекламы и продвижения за счет проведения подробного SWOT анализа, а также изложению миссии бизнеса [4]. Бизнес-план, составленный по методике KPMG, включает в себя следующие разделы:

1. Миссия, цели и задачи бизнеса.

2. Описание основной продукции и услуг компании, сведения о наличии (отсутствии) сопутствующих основной продукции товаров и услуг.

3. Анализ рынка и отрасли, включая подробный SWOT-анализ. Анализ конкурентоспособности товаров и услуг данного предприятия.

4. Изучение целевых потребителей посредством проведения географо-демографического анализа населения и стратегия ценообразования.

5. Стратегия рекламы и продвижения, включающая выбор средств распространения рекламы и составление прогноза продаж.

6. Организация и ключевой персонал, динамика использования постоянных активов, данные о затратах на подготовку производства.

7. Финансовый анализ, включающий данные о себестоимости продукции, будущих доходах и убытках, анализ рисков.

Отличительными особенностями *методики BFM Group* являются требования по предоставлению биографий управленческого персонала, данных по организации внешнеэкономической деятельности компании, перспективам выхода на международный рынок, данных о возможности улучшения и доработки продукта и др. При составлении бизнес плана по требованиям BFM Group необходимо использовать современные инструменты стратегического менеджмента: PEST анализ, модель пяти сил конкуренции Портера, подробный календарный график мероприятий проекта.

Отличительными особенностями *методики Ernst & Young* являются наличие раздела бизнес-плана с описанием структуры и капитализации, требование подробного описания стратегии построения отношений предпринимателя с партнерами, поставщиками и клиентами. Методика Ernst & Young предполагает составление бизнес-плана со следующей структурой [3]:

1. Миссия, цели и задачи бизнеса, общее описание компании.

2. Описание продуктов и услуг компании.

3. План маркетинга, включающий анализ рынка, оценку существующих рыночных условий с точки зрения перспектив продажи продуктов или услуг компании, стратегию маркетинга.

4. Производственный план, включающий описание источников и объемов требуемых ресурсов, производственных процессов, стратегии отношений с поставщиками, партнерами и клиентами.

5. Кадровая политика, организационная структура компании.

6. Структура и капитализация, включающая описание юридической формы бизнеса, источников финансирования, кредитной истории, расчет потребности в финансовых ресурсах, план капитализации.

7. Финансовый план, прогноз объемов продаж каждого продукта, издержек, прибыли компании.

Для привлечения финансирования инвестиционного проекта возможно также обращение за государственными гарантиями. Порядок обращения установлен постановлением Правительства РФ от 22.11.1997 № 1470

«Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации». Назначение государственных гарантий - стимулирование инвестиционной активности и привлечение средств инвесторов для развития российской экономики по ключевым направлениям, производство продукции с качествами, превосходящими зарубежные аналоги.

В соответствии со *стандартом разработки бизнес-плана, утвержденным Постановлением Правительства РФ № 1470 от 22.11.1997 г.*, бизнес-план должен включать следующие разделы [2]:

1. Анализ положения дел в отрасли (значимость данного производства для экономического и социального развития страны или региона, анализ потенциальных конкурентов, описание существующих аналогов продукта).

2. Производственный план (используемое оборудование, поставщики и условия поставок, альтернативные источники снабжения сырьем и материалами, количество сотрудников, оплата труда, форма амортизации, расчет себестоимости продукции).

3. План маркетинга (организация сбыта, затраты на сбыт продукции, патентная ситуация, характер спроса, обоснование цен на продукции, прогноз возможных действий конкурентов и описание конкурентной стратегии компании).

4. Организационный план (сведения о компании, уставный капитал, форма собственности, руководство компании, финансовое положение, содействие проекту со стороны местной администрации).

5. Финансовый план (затраты на реализацию проекта и расчет эффективности проекта, прогноз прибыли, денежных поступлений и выплат, окупаемости и бюджетного эффекта инвестиционного проекта).

Выбор конкретной методики разработки бизнес-плана, глубина и временной горизонт его проработки, вариантность закладываемых в него решений зависят от объема требуемых инвестиций и требований потенциального инвестора [1].

Список литературы:

1. Бизнес-план и финансовое планирование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fenplan.ru (Дата обращения: 05.04.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 N 1470 (ред. от 03.09.1998) «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17537/ (Дата обращения: 15.04.2017).
3. Форд Б., Борнстайн Д., Пруэтт П. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 258 с.
4. Get your tech business up, running and winning - KPMG Tech Growth. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kpmgtechgrowth.co.uk/wp-content/uploads/2014/07/KPMG_start_up_guide.pdf (Дата обращения: 13.04.2017).

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ОПЕРАЦИОННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Муравьев Артем Евгеньевич
студент, ФГАОУ ВПО «УрФУ им. Б.Н. Ельцина»
РФ, г. Екатеринбург,
E-mail: muravjovae@mail.ru

В процессе производственно-коммерческой деятельности предприятий одним из важнейших аспектов в управлении оборотным капиталом является понимание трансформационных процессов его основных элементов, которые обеспечивают непрерывность обращения и цикличность производственного процесса. Знание структуры оборотного капитала и его классификация по основным признакам, позволяет нам визуализировать последовательность движения оборотных средств, которые входе прохождения различных циклов меняют свою натурально-вещественную форму, перетекая из формы обращения в форму оборотных производственных активов, и наоборот. К примеру, для производства товаров (продукции) организация изначально закупает сырье и материалы, далее занимается её реализацией (сбытом), в ходе чего, как правило, появляется дебиторская задолженность, которая через определенный период времени преобразуется в денежные ресурсы. Концепцию такого движения капитала можно представить в виде четырехэтапной модели, которая имеет следующую форму (рис. 1):

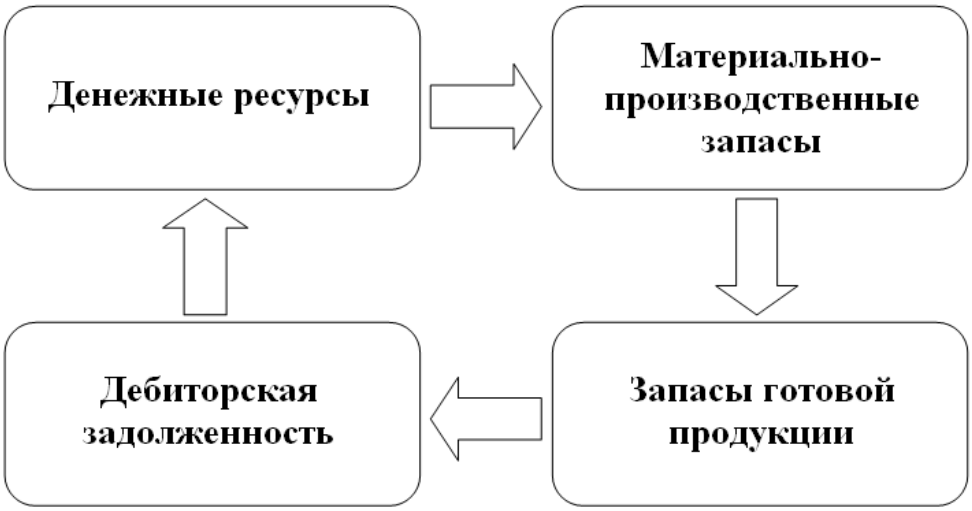


Рисунок 1. Кругооборот оборотного капитала

На первом этапе, стартовой точкой кругооборота, как правило, является аванс некоторой n-ой части денежных ресурсов в производственную деятельность предприятия, по средствам закупки полуфабрикатов, сырья и материалов, при этом оборотный капитал компании перетекает из формы денежных ресурсов в форму материально-производственных запасов (МПЗ).

Второй этап осуществляется уже непосредственно в производственном процессе, в ходе которого воссоединяются необходимые факторы производства (средства и орудия труда, рабочая сила), в результате чего создается та самая добавленная стоимость. Сущность данного этапа заключается в том, что авансируемая часть меняет свою форму переходя из товарной в производственную, а затем вновь в товарную. Говоря о натурально-вещественном составе, необходимо отметить, что оборотные активы из производственных запасов, в процессе труда трансформируются сначала в незавершенное производство, а затем в готовую продукцию.

Третий этап кругооборота заключается в сбыте произведенной продукции и в преобразовании, до момента оплаты, в текущую дебиторскую задолженность.

Завершающим *четвертым этапом* данной модели является оплата контрагентами дебиторской задолженности и изменение ее в форму денежных активов (ресурсов).

Процесс прохождения оборотного капитала всех вышеуказанных этапов формирует полный цикл — то есть время его обращения, которое определяется продолжительностью производственного процесса и временем на реализацию продукции. При этом необходимо учитывать, что момент оплаты готовой продукции клиентами чаще всего не совпадает с расчетами с поставщиками, именно поэтому ответственные специалисты для эффективного управления оборотным капиталом должны поддерживать необходимую платежеспособность предприятия, так как оборотные активы могут находиться на разных этапах обращения. Кроме того, завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый цикл, обеспечивая за счет этого воспроизводственный процесс.

Исходя из выше изложенного, необходимо определить разницу между понятиями производственного и финансового цикла.

Производственный цикл предприятия характеризует период полного оборота материальных элементов оборотных активов, используемых для обслуживания производственного процесса, начиная с момента поступления сырья, материалов и полуфабрикатов на предприятие и заканчивая моментом отгрузки изготовленной из них готовой продукции покупателям [1].

Финансовый цикл (Cash Cycle) — это промежуток времени между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением, денег от покупателей [2]. Иными словами, это временной интервал, в ходе которого денежные ресурсы, вложенные в состав оборотных активов, совершают один полный оборот.

Управление продолжительностью производственных и финансовых циклов является приоритетной задачей руководителей компаний, поскольку между данными понятиями существует очень тесная взаимосвязь формирующая операционный цикл (рис. 2).

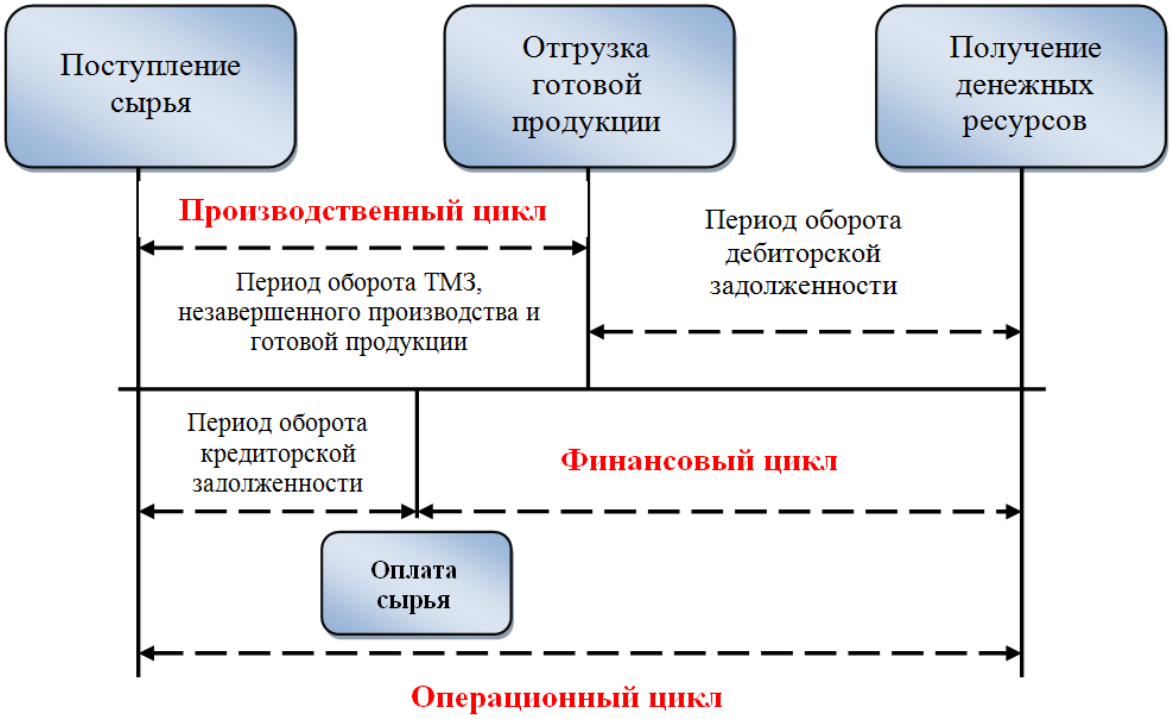


Рисунок 2. Операционный цикл оборотного капитала

Операционный цикл (Operating Cycle) это временной период, в течение которого денежные ресурсы иммобилизированы (заморожены) в запасах и дебиторской задолженности. Начало операционного цикла характеризуется появлением запасов на балансе компании, а выход появлением прибыли от сбыта произведенной продукции.

Исходя из вышеизложенного, необходимо сделать вывод о том, что сокращение времени операционных и финансовых циклов, позволяет ускорить процесс оборачиваемости активов. При этом основными причинами данного сокращения могут являться:

- Сокращение периода обращения запасов, за счет ускорения производственного процесса, снижения величины запасов и ускорения продаж готовой продукции.
- Использования современных концепций и организационных систем материально-технического снабжения (МТС);
- Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Рациональное замедление срока погашения кредиторской задолженности, который создает для компании новый источник формирования оборотных активов.

Итак, при управлении оборотным капиталом на основе длительности оборота на первый план выходит задача сокращения периода обращения денежных ресурсов, а задачей финансового менеджера является идентификация возможностей для данного уменьшения. При этом определение необходимой величины оборотных активов, является неотъемлемой частью управления текущей операционной деятельностью, в ходе которой очень важно уметь оперативно воздействовать на источники формирования оборотных активов.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / И.А. Бланк – М.: Финансы и статистика, 2007. – 656 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2016. – 1104 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Муравьев Артем Евгеньевич
студент, ФГАОУ ВПО «УрФУ им. Б.Н. Ельцина»
РФ, г. Екатеринбург,
E-mail: muravjovae@mail.ru

В ходе своей производственно-коммерческой деятельности, компании постоянно занимаются привлечением и перераспределением своих оборотных ресурсов, в связи с этим, одну из главных ролей в организации трансформационных процессов оборотного капитала на предприятии имеют источники его формирования, которые обеспечивают своевременное поступление необходимых средств и оказывают влияние на скорость его обращения.

Все источники, из которых формируются оборотные средства предприятия, отражаются в бухгалтерском балансе фирмы, а классическая модель и структура данных источников может быть представлена в следующем виде (рис. 1):

Рисунок 1. Источники формирования оборотного капитала

Собственными источниками называется та часть активов, которая инвестирована в оборотные фонды и представляет собой разность между величиной собственного капитала и внеоборотными активами, к ней чаще всего относится уставный, резервный и добавочный капитал, а также нераспределенная прибыль и целевые поступления компании. Данная часть средств имеет первостепенное значение, при управлении оборотным капиталом, поскольку от ее доли участия в источниках финансирования, во многом зависит финансовое положение всей фирмы.

Изначально, образование собственного капитала происходит при создании и юридической регистрации предприятия, которые служат для производственно-коммерческой деятельности хозяйственного субъекта и формируются за счет средств учредителей, паевых взносов, вложений иностранных инвесторов.

Существуют и смежные виды собственных источников формирования оборотных активов, которыми располагает каждое предприятие — это *средства, приравненные к собственным, а ранее называемые устойчивыми пассивами.* Сущность данных источников заключается в том, что они не принадлежат компании, но по тем или иным причинам, постоянно участвуют в его финансовом обороте, а регламентируются установленными договорными отношениями согласно ГК РФ. К данной категории источников относятся:

- задолженности по оплате труда сотрудникам компании, образованные за счет естественного расхождения сроков начисления и датой фактической выплаты ЗП;
- минимальная величина кредиторской задолженности (не просроченной) перед поставщиками;
- средства покупателей по залогам за возвратную тару;
- задолженности бюджету по некоторым видам налогов и отчисления во внебюджетные фонды;
- расходы будущих периодов;

Далее, в зависимости от темпов роста и масштабов бизнеса, а также ряда других внешних и внутренних факторов (увеличение объемов продаж,

учащение случаев несвоевременных расчетов с поставщиками, инфляция и т. д.) у организации образуется дополнительная потребность в оборотных активах, которые профинансировать за счет собственных источников не получается. В этом случае целесообразно обратить внимание на другие виды финансовых источников – заемные и привлеченные средства.

Заемные оборотные средства, в основном состоят из банковских и коммерческих краткосрочных кредитов (займов), а денежные средства расходуются на покупку сырья и материалов для производственного процесса имеющего сезонную специфику, восполнение временной потребности в собственных оборотных активах и т. д.

По мнению профессора А.Ю. Казака и ряда других ученых, банковский кредит можно отнести к одной из основных форм кредита в современном цивилизационном, экономически развитом обществе. Кредитором в данном случае выступает банк или финансово-банковское учреждение, имеющее право на занятие кредитной деятельностью, а заемщиком – любое юридическое лицо, занимающееся бизнесом и испытывающее временную потребность в финансовых ресурсах [1, с. 299].

Говоря о коммерческом кредитовании в процессе производственно-коммерческой деятельности предприятий, необходимо отметить, что данная форма кредита является самой распространенной и древней. В этом случае заемщиками и кредиторами выступают сами хозяйственные субъекты (предприниматели, компании и т. д.). Основными отличительными особенностями коммерческого кредита являются:

- кредит предоставляется в товарной, а не в денежной форме (как правило, в виде отсрочки платежа за поставленные товарно-материальные ценности или оказанные услуги);
- кредитная деятельность не требует наличия специальных лицензий, разрешений, сертификатов и т. д. и может осуществляться любым участником хозяйственных отношений;

- доходы кредитора, как правило, не носят явного характера (как например, процент за пользование банковским кредитом); зачастую экономический эффект кредитора заключается в расширении сбыта собственной продукции, повышении заинтересованности покупателей в рамках конкурентной борьбы.

Другими разновидностями коммерческого кредита являются: вексельный кредит, лизинг, факторинг, форфейтинг, консигнация, открытый счет [1, с. 288].

Трудно переоценить важнейшую роль заемных средств, в формировании оборотного капитала, однако многие организации не имеют возможности привлекать для восполнения заемные средства, в связи с их высокой стоимостью кредитования на отечественном рынке. В этом случае, финансовым менеджерам необходимо знать, и имеет на вооружении четвертый источник формирования оборотного капитала – привлеченные средства.

К *привлеченным источникам* формирования оборотных активов относят кредиторскую задолженность и другие краткосрочные обязательства. В отличии от устойчивых пассивов кредиторская задолженность в части сумм, обусловленных принятой системой расчетов, а также нарушением платежной дисциплины, является не планируемым источником формирования оборотных средств.

Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, необходимо сказать, что в процессе трансформации оборотного капитала рациональное соотношение различных источников формирования оборотных активов, всецело способствует укреплению финансового состояния предприятия.

Список литературы:

1. Казак А.Ю., Мармыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Е.Г. Шатковская Е.Г., Солодова О.А., Сиколенко Т. Д. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вызов. – М.: Экономистъ, 2007. – 656 с.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

Насырова Гузель Марсовна
студент магистратуры, направление «Экономика»
профиль «Экономическая безопасность организации»
ФГБОУ ВО УлГУ «Институт Экономики и Бизнеса»,
РФ, г. Ульяновск
E-mail: guzel.565@mail.ru

Вопрос обеспечение экономической безопасности страны — является одним из приоритетных направлений в политике России. Данная тема исследования считается весьма актуальной, так как, экономический фундамент РФ, становится прочнее, однако все же еще неустойчив. Причинами могли этому послужить недостаточно развитая политическая система, скорее всего малоэффективность государственного аппарата, большинство отраслей экономики неконкурентоспособны.

Актуальность изучения проблем безопасности в налоговой сфере связана с тем, что современная налоговая система постоянно находится в нестабильном состоянии, влекущие за собой различные негативные для общества формы социально-экономических и налоговых отношений, которые в свою очередь конечно непосредственно влияют как на эффективность национальной безопасности, так и экономической безопасности в целом.

Государство, выполняя фискальное регулирование налоговых отношений должна брать в расчет степень воздействия налоговой нагрузки на финансовое состояние хозяйствующих субъектов экономики и перспективы их развития, и конечно объективно оценивать уже существующие экономические возможности налогоплательщиков. А также учитывать девиантность экономического поведения самих налогоплательщиков, вследствие чего, возникающие проблемы криминализации общества, которые неизбежно вызывают определенный конфликт интересов всех участников налоговых отношений. Именно поэтому налоговую систему и сами налоги следует подвергать рассмотрению не только в качестве как ресурсного фактора государства и инструмента воздействия

на социально-экономические процессы, но и как реальную угрозу по отношению к экономической безопасности для всех субъектов хозяйствования.

На сегодняшний день специфика национальной налоговой политики такова - особую актуальность приобретает задача не только эффективного служения налоговой системы целям национальной безопасности, но в частности налоговой реформы, причем встроенной в комплексную реформу национальной экономики страны.

Немаловажное значение заслуживает проведение сбалансированной налоговой политики, которая будет в качестве основополагающей цели определять поэтапное сокращение зависимости России от внешних кредитных заимствований, а также укрепление ее позиций в международных финансово-экономических рынках.

Экономическая безопасность тесно взаимосвязана с безопасностью налоговой системой страны, которая в свою очередь, является ее главным составляющим, несоблюдение которого неизбежно могут привести к экономическим и социальным последствиям. К таким последствиям, например, можно отнести экспорт капитала, наличие теневой экономики, налоговый дефицит, падение уровня жизни населения и т. д.

В организациях так же следует уделять внимание обеспечению налоговой безопасности, под которой можно понимать состояние или же уровень защищенности хозяйствующего субъекта экономики, как налогоплательщика от финансовых или иных потерь налогового характера.

На первый взгляд может показаться, что налоговая безопасность государства и налоговая безопасность организации между собой вступают в конфликт интересов. Вполне правильно, ведь государство стремится собрать как можно больше налогов, а организации в свою очередь, напротив, прикладывают все силы по их оптимизации и минимизации. Если рассматривать этот конфликт более детально, это далеко не так.

Как уже говорилось, налоговая безопасность является частью экономической, финансовой безопасности. Обеспечивая налоговую безопасность,

организация также укрепляет одновременно и свою финансовую безопасность, что как в следствии, приводит к стабильному и долгосрочному функционированию организации параллельным увеличением уровня эффективного экономического развития, а это в свою очередь приводит к повышению прибыльности хозяйствующего субъекта и повышению налоговых выплат.

Поэтому государству также выгодна налоговая безопасность организаций, так как она в общем обеспечивает налоговую безопасность всей страны.

По моему мнению, наиболее точно в подтверждение вышесказанного подходит сформулированное Б.В. Воронцовым, определение налоговой безопасности организации - как финансово-экономического состояния налогоплательщика, обеспеченное минимизацией налоговых рисков, при котором со стороны хозяйствующего субъекта полностью и своевременно уплачиваются начисленные налоги, а со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика» [1, с. 34].

Автор утверждает, что в основе налоговой безопасности организации лежит оценка налоговых рисков и налоговой нагрузки предприятий, путем использования специальных методов и инструментария по оценке их влияния на экономическую безопасность и эффективность деятельности организации.

Необходимо отметить, что налоговые платежи существенно влияют на работу предприятия и, прежде всего, на конечные финансовые результаты, т. е. на прибыль. Стоит отметить, что налоги могут, влияют и на инновационную деятельность предприятия. В современной экономике роль инноваций весьма велика для предприятий. Это вызвано, прежде всего, тем, что инновация способствует повышению конкурентных качеств, так как, инновация ведет к снижению себестоимости, к снижению цены, а также, росту прибыли, повышению имиджа и так далее, поэтому, все перечисленное выступает инструментами конкуренции [3, с. 81].

Таким образом, одним из рисковых факторов экономической безопасности предприятий является уплата налогов и государственный контроль этой уплаты.

К одному из самых масштабных работ по обеспечению налоговой безопасности на предприятии можно отнести выявление, управление и оценку налоговыми рисками. Также в целях избегания негативных налоговых последствий организациям следует устанавливать не только учётную, но также и налоговую политику. К наиболее оптимальному варианту управления налоговыми рисками за счет внутренних источников предприятия относится – максимальное вовлечение персонала, отвечающего за управление налоговыми рисками, в процесс подготовки и к принятию решения. Возможно, также организовать или разработать учетно-аналитический отдел и отдел экономической безопасности организации, которые будут наделены функция для достижения этой цели.

Управление налоговыми рисками за счет внешних источников можно осуществить, например, путем привлечения сторонних налоговых консультантов, с помощью налоговой экспертизы или налогового аудита.

Налоговая политика является составной частью финансовой стратегии экономического субъекта, заключающейся в выборе наиболее эффективного варианта способа учета для целей налогообложения.

Налоговая политика предприятия должна строиться на следующих основных принципах:

1. Строгое следование действующего налогового законодательства. Ни одна из форм незаконного уклонения от уплаты налогов не может быть использована предприятием на территории РФ.

2. Принцип поиска и использования предприятием наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих минимизацию базы для налогообложения.

3. Оперативный мониторинг изменений в действующей налоговой системе, предусматривает отдельные случаи или виды хозяйственных операций должны как можно оперативно корректироваться с учетом появления новых видов налогов, изменения ставок налогообложения, отмены или предоставления налоговых льгот и т. п.

4. Определение предварительных сумм предстоящих налоговых платежей. В основу такого планирования должны быть положены целевая сумма прибыли предприятия, а также другие плановые показатели его экономического развития.

5. Принцип обеспечения расчетов своевременных с бюджетом и внебюджетными фондами по налоговым платежам.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что в сложившихся условиях хозяйствования обеспечение налоговой безопасности имеет стратегически важное значение, как для стабильного экономического развития государства, так и для развития отдельных предприятий. Рассматривая систему экономической безопасности страны, налоговая безопасность является одним из ключевых элементов, так как от нее зависит пополняемость денежными и финансовыми ресурсами бюджетов всех уровней РФ. Но также на уровне хозяйствующих субъектов она необходима, так как способствует эффективному использованию имеющихся в распоряжении организации финансовых ресурсов.

Список литературы:

1. Воронцов Б.В. Налоговая безопасность государства и экономических систем // Проблемы современной экономики- 2016. - № 3 -34 с.
2. Налоговый кодекс РФ редакция (2016-2017 гг.)
3. Федосимов Б.А. «Оценка налоговой нагрузки предприятий» // Аудит и финансовый анализ N 4, 2016 - 81 с.

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Непомнящих Ольга Александровна
магистрант Базовой кафедры Восточно-Сибирского банка Сбербанка России ИЭУиП СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: CityYarsk@gmail.com

Как для построения эффективной системы управления качеством кредитного портфеля в целом, так и для управления отдельной категорией кредитов, проблемной задолженностью, необходимо понимать истоки возникшей проблемы для использования инструмента урегулирования просроченной задолженности, наиболее подходящего в конкретной ситуации. Кроме того, знание этих причин и позволяет разрабатывать инструменты работы с проблемной задолженностью. Для этого необходимо определить, что мы понимаем под кредитным портфелем, ввести критерий для определения его качества, и классифицировать известные причины возникновения проблемной задолженности.

Под кредитным портфелем понимается совокупность кредитов, предоставленных банком, которая отражает социально-экономические и денежно-кредитные отношения между клиентами и банком по поводу обеспечения возвратного движения ссудной задолженности [1, с. 12].

В работах экономистов в сфере кредитной политики качество кредитного портфеля банка рассматривается с позиции его способности обеспечить наивысший уровень процентной доходности при достаточном уровне ликвидности и приемлемом уровне кредитного риска банка [7, с. 15].

В связи с этим выделяются три критерия качества кредитного портфеля:

- Доходность;
- Ликвидность;
- Рискованность.

Помимо перечисленных критериев качества кредитного портфеля, в соответствии с действовавшей Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года и Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года некоторые авторы стали выделять еще один критерий – целенаправленность, который характеризуется «направленностью кредитования на стратегически важные для страны или региона отрасли и конкретные компании» [2, с. 17].

Для количественной оценки этого показателя Дегтяренко Ю.С., Глотова И.И. [2, с. 17] предлагают, например, рассчитать долю кредитов, выданных предприятиям отраслей из списка стратегически важных предприятий, учитываемых Банком России при предоставлении кредитов, обеспеченных нерыночными обязательствами, в порядке рефинансирования.

Ярощук А.Б., Гребеник Т.В. [10, с. 117] в своей работе, посвященной созданию модели интегральной оценки качества кредитного портфеля, выделяют следующие показатели оценки качества кредитного портфеля, приведенные в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели качества кредитного портфеля

Критерий качества	Показатели
Уровень риска	Доля просроченной задолженности Объем просроченной задолженности
Уровень доходности	Средневзвешенная процентная ставка по портфелю с учетом удельного веса субпортфелей
Уровень ликвидности	Доля проблемной задолженности Уровень дисконта, с учетом которого целесообразна продажа проблемной задолженности

Если рассматривать оценка качества кредитного портфеля с точки зрения управления просроченной задолженностью, но необходимо, прежде всего определить уровень кредитного риска, риска невозврата ссуды. Отмечается, что уровень качества кредитного портфеля находится в обратной зависимости

от уровня кредитного риска. Об уровне доходности и ликвидности ссуды можно сказать обратное: чем надежнее ее обеспечение, и чем больший доход она приносит, тем выше качество кредитного портфеля [6, с. 127].

Самым распространённым показателем оценки качества кредитного портфеля с позиции рискованности является коэффициент, отражающий долю просроченной задолженности в кредитном портфеле коммерческого банка, либо в целом в активах банка. Чем ниже значение коэффициента, тем выше качество портфеля, а значит, банк становится более устойчивым к негативным воздействиям макроэкономических и микроэкономических факторов.

Однако на настоящий момент большинство крупных банков имеют высокое значение этого коэффициента [4], что представлено в таблице 2.

Таблица 2.

Доля просроченной задолженности по потребительским кредитам в кредитном портфеле банков

Банк	Портфель потребительских кредитов (без просроченной задолженности)		Доля просрочки, %	
	На 01.01.17, млн.руб.	Прирост за год, % *	На 01.01.17	На 01.01.16
СБЕРБАНК РОССИИ	4 269 670	5,0	3,8	3,9
ВТБ	1 790 852	16,7	7,1	9,0
РОСБАНК	326 995	-7,8	8,9	8,1
РОССЕЛЬХОЗБАНК	312 124	11,5	4,0	4,3
ГАЗПРОМБАНК	308 115	7,0	2,1	2,3
АЛЬФА-БАНК	178 884	-6,3	24,0	23,6
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	173 057	4,1	4,5	4,6
ХКФ БАНК	140 334	-3,1	7,4	15,2
ФК ОТКРЫТИЕ	139 129	-34,6	35,9	22,4
ЮНИКРЕДИТ БАНК	104 746	-5,3	13,4	12,0
ТИНЬКОФФ БАНК	104 041	21,1	9,7	12,8
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	94 227	-16,9	7,9	3,8
ВЭБ	92 035	13,0	2,8	2,8
ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС	88 244	-28,7	24,9	20,1

Качественная работа с просроченной задолженностью предполагает на первоначальном этапе установление причин ее возникновения.

Определение причин, по которой заемщик не способен погасить задолженность, дает возможность объективно оценить как конкретную сложившуюся ситуацию и принять необходимые меры, способствующие возврату долга, так предотвратить, зная причины, формирование просроченной задолженности в будущем [5, с. 257].

Юсупова О.А. в своей статье [9, с. 12], посвященной исследованию причин возникновения просроченной задолженности, приводит результаты опроса, проведенного коллекторским агентством «Секвойя Кредит Консолидейшн». В ходе этого опроса должникам предлагали ответить на вопрос: «По какой причине происходят невыплаты по ссудам?», самым популярным стал ответ: «Потеря работы» (21 % ответов). На втором месте оказалось несогласие с суммой долга (18 % ответов). На ухудшение финансового положения сослались 17,1 % опрошенных, при этом 10,4 % респондентов ответили, что не знали о наличии просрочки, что свидетельствует о недостаточном уровне финансовой грамотности граждан, требующем более ответственного отношения к своим кредитным обязательствам.

Интересным представляется рассмотреть причины возникновения задолженности с точки зрения психологии [3, с. 40]. Например, если попытаться выявить причины задолженности по кредитным картам, то Дж. Бачман, всех должников предлагает разделять на следующие группы:

1. Небережливые владельцы кредитных карт, которые живут сегодняшним днем и не задумываются о будущем;

2. Наивные держатели, не представляющие в полной мере последствия образования задолженности. Здесь можно отметить особенность российских заемщиков, не считающих невозврат кредита преступлением;

3. Заемщики, пострадавшие в результате непредвиденных обстоятельств, для которых чрезвычайное событие в жизни привело к финансовому коллапсу;

4. Беспринципные, безнравственные должники, которые берут в долг, но заранее знают, что не будут возвращать долг;

5. Заведомо финансово несостоятельные держатели, которым кредитные карточки были выданы по ошибке.

Таким образом, можно все предложенные причины возникновения просроченной задолженности разделить на две категории: внешние, не зависящие от банка, и внутренние, обусловленные ошибками и недостатками в его деятельности.

К группе внутренних причин относится низкий уровень надежности системы внутреннего контроля. В работах экономистов часто можно встретить заключение о том, что причиной просроченной задолженности в российских банках является отсутствие эффективной системы защиты банка от риска невозвратов выданных кредитов. То есть российские банки не используют эффективные способы оценки кредитоспособности клиентов, кроме того в банках отсутствует эффективный залоговый механизм обеспечения возвратности ссуд [8, с. 182].

К группе внешних причин относится нестабильность финансово-экономической ситуации в стране. В условиях стабильного, устойчивого развития потенциальные заемщики могут строить прогнозы собственных денежных потоков, которые реализуются в будущем. Это позволяет заемщику оценивать свою кредитоспособность реалистично, соотнеся обязательства, получаемые по кредитному договору, со своими будущими возможностями. В противном же случае, при отсутствие такой стабильности оценка заемщиком своих возможностей вернуть кредит становится неверной.

Вторая причина, относящаяся к группе внешних причин, это возникновение финансовых проблем у заемщика. Для организаций эти проблемы выражаются в отсутствии средств для погашения кредита в связи с временными перебоями в производстве, снижением интереса потребителей к предлагаемому товару и т. д., а для физических лиц, наемных работников, – в потере работы или задержке зарплаты. Эта причина тесно связана с первой: большинство

проблем юридических и физических лиц, обуславливающих невозможность возврата полученных ссуд, появляется именно в период финансово-экономической нестабильности. Однако следует отметить, что проблемы, вызванные недобросовестностью заемщиков, использованием неэффективных методов ведения работы организациями, а также с безответственным отношением к работе, никак не связаны с проблемами в экономической среде, но также могут стать причиной возникновения просрочки платежей по имеющимся кредитам.

Список литературы:

1. Болдышев А.С. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях/ Болдышев А.С., Гребеник В.В. // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2015. - № 5 (30). – С. 12-18.
2. Дегтяренко Ю.С. Качество кредитного портфеля коммерческого банка / Дегтяренко Ю.С., Глотова И.И. // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. - 2017. - С. 16-18.
3. Мужичкова Ю.Е. Психология обыденных представлений о долгах и кредитах / Мужичкова Ю.Е. // Гуманитарные науки. Вестник финансового университета № 4. – 2015. – Стр. 37-44.
4. Рейтинг российских банков [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт». – Режим доступа: http://expert.ru.
5. Саргсян Н.Р. Причины возникновения просроченной дебиторской задолженности и ее профилактика / Саргсян Н.Р. // Аналитические и финансово-экономические аспекты развития региональной экономики: Сборник научных трудов по материалам 80-й ежегодной научно-практической конференции молодых ученых. - 2015 . – С. 257-259.
6. Сухова Л.А. Проблемы оценки качества и управления качеством кредитного портфеля/ Сухова Л.А.// Наука и образование в жизни современного общества. - 2015. – С. 127-128.
7. Терновская Е.П. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления / Терновская Е.П., Гребеник Т.В. // Науковедение. - 2014. - № 3 (22). – С. 15-23.
8. Федорова М.А. Основные причины возникновения проблем обеспечения возвратности банковских кредитов и пути их разрешения/ Федорова М.А. // Актуальные проблемы развития финансового сектора: Материалы Международной научно-практической заочной конференции. – 2015. - С. 182-188.

9. Юсупова О.А. О просроченной задолженности в кредитных портфелях российских банков, причинах ее возникновения и методах работы с ней / О.А. Юсупова // Финансы и кредит. - 2015. - № 3 (627). – С. 8-25.
10. Ярощук А.Б. Направления развития практики управления качеством кредитного портфеля в российских банках / Ярощук А.Б., Гребеник Т.В. // Вестник Университета Российской академии образования. - 2014. - № 11 - С. 115-125.

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТИТУТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Новиков Максим Евгеньевич
студент магистратуры, кафедра «Финансы и кредит» ЮФУ,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Некрасова Инна Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, ЮФУ,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Малый бизнес – это определённый сектор экономики, субъектами которого являются малые предприятия. Предприятие может быть названо малым на основании ряда критериев, которые устанавливаются государством. На сегодняшний день предприятие может быть отнесено к малым на основании Постановления Правительства Российской Федерации № 265 от 04.04.2016 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» и ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно им, годовой доход малого предприятия не должен превышать 800 миллионов рублей, а средняя численность персонала должна быть меньше 100 человек.

Малый бизнес создаёт большой экономический эффект, который заключается в том, что малые и средние предприятия в странах с развитой экономикой генерируют до 50-60 % ВВП, в этих предприятия инвестируется значительная часть средств (до 60 % от общего объёма инвестиций), а государственный бюджет получает солидную часть налоговых платежей (около половины). Кроме того, в таких организациях бывает занято до 60-70 % рабочей силы государства [5, с. 3].

В основе деятельности субъектов малого бизнеса лежит экономический интерес, то есть получение максимального дохода от выполняемой деятельности, часть которого взимается государством в виде налогов и сборов.

Малый бизнес - одним из ключевых факторов развития экономики, так как он предлагает широчайший круг оказываемых услуг [2, с. 1].

По состоянию на конец 2014 года в России насчитывалось 2103,8 тысяч малых предприятий, что на 22,5 тысячи больше, чем на конец 2013 года (с учётом малых предприятий Республики Крым и г.Севастополь в 2014 году). Лидером по числу малых предприятий на 10000 человек среди регионов стали Санкт-Петербург и Москва (419 и 201 соответственно), аутсайдерами оказались Калмыкия и Дагестан (39 и 23 соответственно). Среди федеральных округов наибольшее число предприятий малого бизнеса на 10000 человек у Северо-Западного (240), меньше всего – у Северо-Кавказского (55) [3].

В странах Западной Европы количество малых организаций существенно больше. Так, в уступающих нашей стране в численности населения Великобритании и Германии, их около трёх миллионов.

Деятельность малых предприятий имеет свои достоинства и недостатки.

К достоинствам можно отнести следующие факторы:

1. Тесная связь с потребителем, что позволяет предприятиям подстраиваться под своих клиентов.

2. Способность к более быстрым изменениям и адаптации по сравнению с крупными предприятиями. Высокая конкуренция и сильная зависимость от поставщиков не позволяют малой организации иметь слишком узкую специальность.

3. Низкие административные расходы. Малые предприятия, как правило, не имеют большого управленческого штата, что позволяет держать внереализационные расходы на достаточно низком уровне.

4. Инновационные возможности. В последнее время всё больше инноваций проводится не крупными организациями, а небольшими венчурными фирмами.

5. Более широкие возможности по интеграции с другими фирмами.

Несмотря на все достоинства, для субъектов малого предпринимательства характерны и существенные недостатки:

1. Неустойчивое финансовое положение.

2. Большой риск финансовой зависимости от крупных фирм.

3. Отсутствие опыта и низкая компетентность руководителей.

4. Восприимчивость к условиям кредитования.

5. Проблемы с получением заёмных денежных ресурсов.

В поисках источников финансирования малое предпринимательство прибегает к различным способам, а именно: банковское кредитование, микрофинансирование, лизинговые схемы, бизнес-ангельское финансирование [1, с. 2].

Как показал зарубежный опыт, микрофинансирование - один из методов, развивающих малое предпринимательство. Эта финансовая отрасль направлена на предоставление различных финансовых услуг лицам, которым тяжело воспользоваться обычными банковскими кредитами по тем или иным причинам, например, молодым предпринимателям, которым необходимы деньги для текущей деятельности, так как коммерческие банки зачастую отказывают им из-за недостаточного обеспечения сделки, неустойчивого положения мелких организаций и их небольшой доходности.

Под микрофинансовой организацией (МФО) Центральный Банк понимает коммерческую либо некоммерческую организацию, которая не является банком и выдаёт займы на основании Федерального закона № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010. Деятельность МФО также регулируется ФЗ от 07.08.2011 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», Приказом Минфина России от 30.03.2012 № 42н «Об утверждении числовых значений и порядка расчета экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для микрофинансовых организаций, привлекающих денежные средства физических лиц и юридических лиц в виде займов», Указаниями Банка России, а также прочими правовыми актами. Надзор за ними осуществляется Банком России через Службу по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров. Микрофинансовые организации вносятся в государственный реестр, который опубликован на сайте Банка России. В данный момент он насчитывает свыше четырёх тысяч организаций. Также МФО может состоять в саморегулируемой организации, то есть в

некоммерческой организации, объединяющей организации микрофинансирования и осуществляющую регуляцию членов данного рынка.

Микрофинансовая организация выдаёт микрозаймы – займы до одного миллиона рублей. Получить такой заём в МФО могут как физические, так и юридические лица.

Кроме того, некоторые МФО могут также принимать инвестиции у населения под фиксированный процент. Данные инвестиции не являются вкладом, не застрахованы в системе страхования вкладов, следовательно, их сохранность не гарантируется государством.

Цель микрофинансирования бизнеса заключается в создании эффективной системы кредитования малых организаций для более высокого производства товаров и услуг и последующего эффективного их распределения, а также в содействии накопления капитала предпринимателями. Деятельность МФО должна содействовать выполнению трёх задач:

1. Увеличение числа бизнесменов.

2. Увеличение налоговых поступлений, получаемых от предприятий малого бизнеса.

3. Развитие малых предприятий.

Согласно информации Всемирного банка, крупная МФО получает доход около 2,5 % с учётом инфляции, однако их социальная функция должна стоять выше экономической, хотя микрофинансирование и является коммерческой деятельностью.

Программы микрофинансирования осуществляют:

а) специализированные микрофинансовые институты, которые занимаются исключительно предоставлением кредитов и финансируются из внешних источников;

б) кредитные кооперативы – организации с коллективным членством, которые создаются с целью оказания финансовых услуг своим членам, и полностью или в основном финансируются за счет долевого участия или сбережений своих членов. Как правило, у них нет выхода на внешние

источники финансирования. Такие кредитные кооперативы создаются для конкретных отраслей, например, сельскохозяйственными кредитными кооперативы – организации, работающие преимущественно с фермерами и предприятиями, связанными с сельскохозяйственным производством.

Программы микрофинансирования предпринимателей могут проводиться и через различные государственные фонды поддержки малого бизнеса. Данные фонды могут предоставлять займы субъектам малого бизнса, не имея банковской лицензии.

Соответственно, кредитная политика таких структур должна быть достаточно гибкой и адаптируемой в зависимости от условий.

Пользование услугами МФО для мелких предпринимателей может нести ряд преимуществ.

Во-первых, срок. Предприниматель может получить микрозайм на любой срок от одного месяца до двух или трёх лет, выбирая его в зависимости от своих нужд и возможностей. Данный вид займа является преимуществом в случае, если предприниматель точно знает, что сможет получить средства на его выплату через некоторое время. Минимальный срок обычного кредита составляет год, и, получив средства, позволяющие погасить кредит, заёмщик будет вынужден заплатить компенсацию за неполученные проценты, что может сказаться на кредитной истории и оказаться дороже, чем в случае с микрозаймом.

Во-вторых, обеспечение кредита. Почти все продукты микрофинансирования подразумевают необходимость наличия обеспечения под выдаваемый заём. Однако может не быть стопроцентным, в отличие от банковского кредита, то есть микрозайм может быть получен даже в случае, если залогового имущества хватает на покрытие части займа.

Итак, микрофинансирование – одна из форм обычного кредита, позволяющая получить деньги для создания бизнеса без наличия кредитной истории.

Процентная ставка по микрозаймам может определяться каждой МФО отдельно в зависимости от размера займа и его срока. Центробанком установлен потолок процентной ставки по микрозаймам для малого бизнеса в 40 % [4].

Кредиторами может применяться различные системы поощрения микрофинансирования малого бизнеса, например, бальная система, направленная на поддержания длительных отношений с предпринимателями. Данная система представляет сбой историю программ микрофинансирования для каждого участника. Если заёмщик выполняет все условия, то следующие займы может получать на более выгодных условиях.

МФО могут оказывать услуги предпринимателям, дополняя тем самым услуги коммерческих банков и укрепляя финансовую систему. Так как условия, выдвигаемые банками, зачастую бывают невыполнимыми для предпринимателей (прежде всего, требования в обеспечении кредита), МФО могут выдавать микрозаймы, ведя свою деятельность с относительно небольшой степенью риска.

Чтобы микрофинансовые организации стали основным институтом кредитования малого бизнеса, необходимо, чтобы предпринимателям оказывались услуги, дополняющие услуги банков и укрепляющие всю финансовую систему. Не секрет, что в большинстве случаев условия, предлагаемые банкам по кредиту (процентная ставка и имущество, обеспечивающее кредит) оказываются непосильными для мелких фирм. Кроме того, и в самой системе микрофинансирования должно произойти несколько изменений.

Во-первых, сейчас далеко не всеми частными МФО предлагаются специальные микрозаймы для бизнеса, а в тех организациях, где такая услуга присутствует, процент может существенно превышать доходность по рынку; штрафы за просрочку платежей также существенны. Начисляется неустойка на сумму непогашенного основного долга (приблизительно 20 % годовых), а также ежедневно начисляются проценты по основному долгу (от одного процента в день). Кроме того, стоимость залогового имущества, как правило, может быть достаточно велика, порой приближаясь к сумме выдаваемого займа. Организации, не имеющие специальных программ для малого бизнеса,

могут лишь предоставлять своим клиентам обыкновенные займы с достаточно высокими ставками на срок в несколько (около 20) недель.

Во-вторых, существуют некоторые трудности с получением займов и у специализированных государственных некоммерческих фондов. Они не всегда обладают необходимыми средствами, так как ассигнования для предоставления бизнесу должны быть изысканы в региональном бюджете, а стоимость залогового имущества при таких займах должна составлять около 150 %. Тем не менее, ставки по займам таких фондов существенно ниже и составляют до 10 % годовых.

Таким образом, можно выделить меры, которые должны реализовываться для большей доступности микрозаймов для малого бизнеса и получения необходимого результата в данном направлении.

а) повысить объём предоставляемых государством гарантий малому бизнесу и принятия рисков [5, с. 5];

б) создать бизнес-группы, содержащие в своём составе коммерческие банки, инвестиционные фонды и предприятия;

в) повышать общий уровень финансовой грамотности населения;

г) развивать небанковские институты;

д) развивать кредитные кооперативы.

Кроме того, частным МФО необходимо перестать гнаться за сверхприбылью и предлагать специальные программы финансирования предпринимателей.

В свою очередь, некоммерческие фонды должны снизить требования к залоговому имуществу. Компенсировать это можно, например, несколько подняв ставки.

В случае успешной реализации предложенных мероприятий малый бизнес не только получит толчок к дальнейшему развитию, но и будет максимально удовлетворять свои финансовые потребности за счёт привлечения ресурсов из рыночных структур, что в свою очередь снимет нагрузку с бюджетов различных уровней.

Таким образом, при выполнении данных условий, микрофинансовые организации могут стать основным институтом финансирования малого бизнеса и практически полностью занять данную обширную нишу.

Список литературы:

1. Архипенко К.Ю. Региональная система микрофинансирования малого бизнеса: современное состояние, проблемы развития и пути совершенствования: на примере Белгородской области // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 6. –С. 3-8.
2. Брижанина Т.В. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 2. – С. 32–37.
3. Официальный сайт Государственного комитета статистики. [Электронный ресурс] [Москва], 1999-2017. - Режим доступа: http://www.gks.ru. (Дата обращения: 06.05.2017).
4. Сазонова О. Микрофинансирование и малый бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smallbusiness.ru/work/work/1007/. (Дата обращения: 06.05.17).
5. Трифонов Е.В. Развитие малого и среднего бизнеса – основа демократизации собственности // Российское предпринимательство. – 2012. –№ 1. – С. 46-52.

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Олейник Александр Павлович
магистрант финансовой экономики,
Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова
РФ, г. Москва
E-mail: alexoleinik1993@gmail.com

За последние 10 лет был достигнут значительный прогресс в процессе перехода к «зеленому росту». Глобальные инвестиции в возобновляемые источники энергии достигли пика в 2011 году (279 млрд. долл.), в 2012 и 2013 гг. наблюдалось снижение показателей (*рис. 1*). За 10 лет развития наблюдается следующая картина: в 2013 г. было произведено инвестиций в 5,5 раз больше по сравнению с 2004 г. Этот рост был частично обусловлен государственной политикой, которая привела к резкому сокращению издержек на возобновляемые источники энергии. В *табл. 1* показан размер ежегодных предполагаемых инвестиций при разных сценариях развития климатических изменений Земли [2].

Развивающиеся страны играют все возрастающую роль в расширении зеленых инвестиций. Размер трансграничных и внутренних инвестиций, происходящих из стран, не входящих в ОЭСР, рос со средним темпом 47 % в год (по сравнению с 27 % в год для инвестиций из стран ОЭСР), и вырос в 15 раз в период с 2004 по 2011 гг. Финансирование экологически чистой энергетики развивающимися странами в 2012 г. превысило показатели развитых стран. Эти инвестиции частично объясняются созданием зеленых стратегий роста рядом правительств развивающихся стран — для улучшения водных ресурсов, создания устойчивого сельского хозяйства и чистой энергетики. Агентства государственного финансирования развивающихся стран могут ускорить эту тенденцию, путем ориентации значительной части своих фондов для привлечения частного финансирования [9].

Примеры крупных международных экологических проектов, которым удалось привлечь значительное по размерам финансирование, представлены в *табл. 2*.

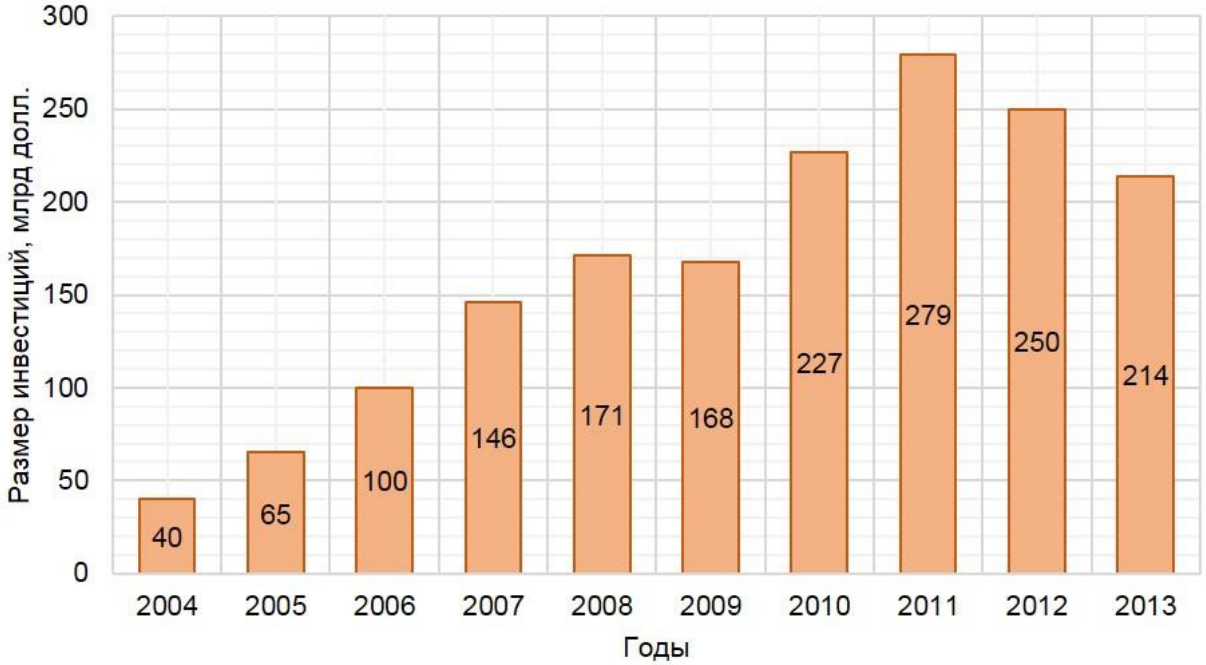


Рисунок 1. Общий размер инвестиций в возобновляемые источники энергии, в мире, млрд долл. (2004—2013 гг.)

Таблица 1.

Ежегодные предполагаемые инвестиции, необходимые для реализации традиционной бизнес-модели и низкоуглеродного сценария (млрд долл. в год в период 2010—2030 гг.)

Отрасль	Инвестиционные потребности при традиционном бизнес-сценарии		Инвестиционные потребности при 2°C сценарии		Дополнительные инвестиционные потребности		Источник
	Совокупные	Среднегодовые	Совокупные	Среднегодовые	Совокупные	Среднегодовые	
Производство электроэнергии	6933	347	10136	507	3203	160	МЭА
Передача электро-энергии и развитие	5450	272	5021	251	–429	–21	МЭА
Электроэнергия, всего	**12383**	**619**	**15157**	**758**	**2774**	**139**	
Строительство	7162	358	13076	654	5914	296	МЭА
Промышленность	5100	255	5800	290	700	35	МЭА
Строительство и промышленность, всего	**12262**	**613**	**18876**	**944**	**6614**	**331**	
Автодороги	8000	400	8000	400	-	-	ОЭСР
Железные дороги	5000	250	5000	250	-	-	ОЭСР
Аэропорты	2300	115	2300	115	-	-	ОЭСР
Порты	800	40	800	40	-	-	ОЭСР
Транспортные средства	16908	845	20640	1032	3732	187	МЭА
Транспорт, всего	**33008**	**1650**	**36740**	**1837**	**3732**	**187**	
Водные ресурсы	26400	1320	26400	1320	-	-	ОЭСР
Сельское хозяйство	2500	125	2500	125	-	-	ФАО
Телекоммуникации	12000	600	12000	600	-	-	ОЭСР
Лесное хозяйство	1280	64	2080	104	800	40	ЮНЕП
Общий объем инвестиций	**99833**	**4991**	**113753**	**5689**	**13934**	**698**	

Таблица 2.

Анализ конкретных примеров (размер инвестиций — в млн долл.)

№	Наименование	Страна	Государственные инвестиции	Частные инвестиции	Источник
1	Метробус в Мехико	Мексика	287	119	ОЭСР
2	Ветряные электростанции Уолни в открытом море	Великобритания	Стимулирующие механизмы	2100	Климатическая инициатива
3	Проект по использованию концентрированной солнечной энергии в Уарзазате	Марокко	2569	253	Климатическая инициатива
4	Программы по повышению энергоэффективности	Таиланд	525	450	Институт мировых ресурсов
5	Солнечные водонагреватели	Тунис	24	110	Институт мировых ресурсов/Климатическая инициатива
6	Использование ветровой энергии	Уругвай	7	2000	ПРООН
7	Проект по защите водоразделов	Колумбия	30	150	Всемирный Водный Совет

Регулирование экологических рисков. *Падение потребительского спроса.* После катастрофы на нефтяной платформе *Deepwater Horizon* в Мексиканском заливе в 2010 году, компания *BP* подверглась мощному бойкоту со стороны американского общества, вследствие потери репутации и акционерной стоимости пострадали в частности ее станции и бренды ARCO, Castrol, Amoco, Safeway Gas. [8] Бойкот со стороны потребителей был и после разлива нефти у берегов Аляски компанией *Exxon Valdez* в 1989 году.

Функциональность. Изменение технологического процесса с целью улучшения экологических показателей создает новые риски. Например, в новой линии одежды *Esprit* было применено натуральное окрашивание хлопка, требующее разработки новых хлопкоочистительных и ткацких методов

из-за более коротких хлопковых волокон. В итоге, переработанные материалы содержали примеси и загрязняющие вещества, отсутствующие в начальном сырье, а издержки их удаления были выше низкой начальной стоимости.

Ответственность за экологические происшествия регулируется законодательством. В США, например, Закон об обязательном принятии мер по устранению последствий экологических катастроф, финансовой ответственности и выплате компенсаций (Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act, *SuperFund*) предназначен содействовать выявлению и очистке мест захоронения опасных веществ; налагает солидарную ответственность за расходы по очистке на владельцев и операторов загрязненных участков, а также перевозчиков и производителей опасных веществ. Кроме того, он имеет обратную силу, требуя от компаний устранения свалок, которые в свое время полностью соответствовали закону [3].

Государственные инструменты и механизмы. Избавление зеленых инвестиций от рисков до уровня, приемлемого для инвесторов может быть частично достигнуто с помощью гарантий и инновационных страховых продуктов. Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА) Всемирного банка является одним из примеров страховщика от политических рисков, предоставив более 24 млрд долл. страхового покрытия с 1988 г. В период между 2005 и 2011 гг., однако, МИГА предоставило меньше 10 гарантий для проектов в «зеленых» секторах; эти гарантии не доступны для инвестиций в проекты малого и среднего объема [5]. В *табл. 3* приведен ряд государственных инструментов и механизмов, позволяющих обеспечить условия для роста зеленых инвестиций.

Таблица 3.

Государственные инструменты и механизмы, позволяющие создавать условия для роста зеленых инвестиций

Инструменты и механизмы		Примеры
Механизмы государственной поддержки	Соответствующая политическая поддержка	Льготные тарифы, налоговые кредитные программы, квоты для возобновляемой энергетики, стандарты, прекращение поддержки экологически неблагоприятных отраслей
	Содействие на уровне проекта	Гранты, субсидии, объединение проектов
Инструменты государственного финансирования	Кредитование (долг)	Кредитование проекта, долговое финансирование, выпуск облигаций, концессионные/гибкие условия кредитования
	Инвестиции в акционерный капитал	Привлечение прямых инвестиций
	Инструменты снижения риска	Кредитные гарантии, страхование, обмен валюты/механизмы обеспечения ликвидности

Тунисская программа *Prosol* является примером перемещенного от поставщиков солнечных водонагревателей риска долгового дефолта. Коммерческие банки предоставили кредиты клиентам через аккредитованных поставщиков, которые были погашены через счета за электричество клиентов. Государственное коммунальное предприятие выступало в качестве сборщика долгов и кредитного гаранта, перемещая кредитные риски от кредиторов к заемщикам. Это позволило улучшить осведомленность коммерческих банков на пути кредитования возобновляемых источников энергии.

Альянс действий за зеленый рост подчеркивает потенциальную роль частных кредитных гарантий в Индии для привлечения финансирования, в то время как в Кении, Альянс и Финансовая инициатива ЮНЕП собираются создать лизинговый финансовый механизм для решения проблемы несоответствий между активами и обязательствами. Местные кредиторы зачастую неспособны предоставить заем на семь лет, а разработчики проекта стремятся к получению 15-летних кредитов [6].

Объект частного сектора Рамочной конвенции ООН об изменении климата (РКИК ООН) *Зеленый климатический фонд*, официально созданный в рамках соглашений в Канкуне в 2010 г., является одним из претендентов на предоставление услуг процентных ставок и гарантий увеличения потенциала банков и поощрения увеличения кредитования зеленых проектов. Мандат Зеленого климатического фонда поможет развивающимся странам ограничить или сократить выбросы парниковых газов и адаптироваться к последствиям изменения климата. Его основная роль заключается в направлении новых, дополнительных государственных финансовых ресурсов из развитых стран для влияния на частные и государственные финансовые средства в развивающихся странах с целью смягчения последствий и адаптации. Мандат достаточно широк и может включать в себя ряд обеспечивающих снижение риска инструментов для преодоления проблемы распространения зеленых технологий, таких как субординированный долг, гарантии рисков и даже собственный капитал.

Финансовые институты развития играют важную роль в гарантировании обеспечения кредитов и предложении ликвидных средств по льготным ставкам с целью снижения макроэкономических рисков. Японский банк международного сотрудничества (ЯБМС) предоставляет гарантии по кредитам для совместного финансирования части зеленых проектов. В 2010 и 2011 гг., Зеленая инициатива ЯБМС предоставила 300 млн долл. в виде кредитных гарантий местным банкам развития для четырех проектов использования возобновляемых источников энергии в Азии и Южной Америке [10].

Климатический инвестиционный доверительный фонд. В сентябре 2008 г. 10 ведущих промышленно развитых стран обязались выделить более 6,1 млрд долл. на финансирование двух подразделений ***Климатического инвестиционного доверительного фонда***: Фонда чистых технологий и Стратегического климатического фонда. Два фонда были созданы для предоставления финансирования проектам, нацеленным на борьбу с изменением климата. Они распределяются в виде грантов, льготных кредитов и инструментов

снижения риска и управляются многосторонними банками развития, такими как Группа Всемирного банка.

Фонд чистых технологий. Этот фонд предоставляет льготное финансирование, направленное на крупномасштабные государственные проекты по снижению выбросов углерода в энергетическом секторе (почти две трети финансирования), транспортном секторе (около 14 %) и энергоэффективности (примерно 20 %). По состоянию на сентябрь 2012 г., девять стран-доноров предоставили 4,8 млрд долл. доверительному фонду Фонда чистых технологий, было одобрено 28 проектов в 18 странах на общую сумму 1,9 млрд. долл. Это привело к совместному финансированию в размере 16,4 млрд. долл., из которых 6,4 млрд долл. (40 %) приходится на частные источники, остальная часть предоставляется правительствами, международными финансовыми организациями и институтами углеродного финансирования. Отношение частные источники/совместное финансирование составляет 1:3,3. Ожидают утверждения еще 66 проектов на общую сумму 2,2 млрд. долл. с ожидаемым дополнительным совместным финансированием в размере 18,2 млрд. долл [7].

Стратегический климатический фонд. Мандат Стратегического климатического фонда шире: обеспечить поддержку различных программ для тестирования инновационных подходов к вопросам изменения климата. Целями фонда являются:

- обеспечение опыта путем обучения через деятельность (learning by doing);
- направление нового дополнительного финансирования на смягчение последствий изменения климата и адаптации к ним;
- создание стимулов для расширения масштабов преобразований в условиях сокращения бедности;
- создание стимулов для поддержания, восстановления и повышения богатых углеродом природных экосистем, и максимальное использование преимуществ устойчивого развития.

По состоянию на сентябрь 2012 г., получено 2,2 млрд. долл. от доноров Стратегического климатического фонда. Одобрено 95 проектов по трем

программам на общую сумму 383 млн. долл. в виде грантов и кредитов с нулевой процентной ставкой. Финансирование предполагает отношение частные источники/совместное финансирование 1:2,6 [4].

Глобальный экологический фонд (ГЭФ) является крупнейшим в мире публичным спонсором реализации природоохранных проектов. Начиная с 1991 г., ГЭФ предоставил 10,5 млрд. долл. в виде грантов, которые мобилизовали еще 51 млрд. долл. совместного финансирования для 2700 проектов в более чем 165 странах. Среди успешных проектов: метробус в Мехико, развитие ветровой энергии в Уругвае и защита водоразделов в Эквадоре и Колумбии. В Уругвае совместный проект ЮНЕП и Глобального экологического фонда предоставил 1 млн. долл. на технические консультационные услуги для преодоления множественных барьеров на рынке ветровой энергии. В настоящее время установленная мощность ветровой энергии достигает 40 МВт, в дальнейшем ожидается увеличение еще на 880 МВт. В 2011 г. для инвестиций, связанных с климатом, было предоставлено лишь 10—16 млрд. долл. (3 % потоков).

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поддерживает зеленый рост в рамках *Инициативы в области устойчивой энергетики*, запущенной в 2006 г. с целью расширения инвестиций в устойчивую энергетику, улучшения бизнес-среды для устойчивых инвестиций и тесного сотрудничества с донорами для разработки эффективных мер по преодолению препятствий на пути развития рынка. На сегодняшний день, ЕБРР профинансировал более 550 проектов Инициативы в 31 стране на сумму около 13,2 млрд. долл., с общей стоимостью проектов более 66 млрд. долл. Благодаря этим проектам было достигнуто сокращение выбросов в размере 50 млн тонн CO_2 в год, что выше годового объема выбросов Венгрии в 2010 г. и эквивалентно почти 1,4 % общего объема выбросов ЕБРР.

Промышленный проект, финансируемый ЕБРР в Украине, показал, как 150 тыс. долл. донорского финансирования энергоаудита в конечном счете могут привести к кредитованию на сумму 55 млн. долл., из которых 27 млн. долл. были направлены на меры по повышению энергоэффективности.

Только в сфере финансирования энергосбережения, финансовый рычаг «средства доноров/кредит» составил 1:187.

Углеродное финансирование через монетизацию сертифицированных сокращений выбросов (ССВ), Единиц сокращения выбросов (ЕСВ) и добровольных углеродных квот, предоставило важные стимулы для проектов по смягчению последствий изменения климата в развитых и развивающихся странах. С момента вступления в силу Киотского протокола в 2005 г., более 4500 проектов *Механизма чистого развития* (МЧР) были зарегистрированы Рамочной конвенцией ООН об изменении климата (РКИК ООН), в разработке находятся еще 4300.

В конце 2011 г., по ССВ были заключены форвардные контракты на 28 млрд. долл. на 2013 г. Если будут внедрены все основные проекты, то данные контракты позволят инвестировать в развивающиеся страны 130 млрд. долл.

Финансовая система может функционировать, сохраняя природный капитал. Международная природоохранная организация *The Nature Conservancy* (TNC) являет собой прекрасный пример такого подхода, тактика которого состоит в следующем: для защиты редких растений и животных, TNC покупает территории, необходимые им для выживания. Финансирование организации происходит за счет частных лиц, предприятий и государственных субсидий. Таким образом, эта организация трансформирует финансовые и другие виды капитала в природный капитал, повышая благосостояние своих доноров.

Востребованность экологических проектов в России [1] показана в *табл. 4*.

Таблица 4.

Финансирование экологических проектов в России: ранжирование по востребованности (1 — минимальное, 4 — максимальное значение показателя)

Секторы	Размер необходимых инвестиций	Срок финансирования	Востребованность в России
Эффективность энергопотребления	4	4	4
«Умные» электросети и счетчики	2	2	3
Замена подвижного состава	2	2	3
Вода	3	2	3
Отходы	2	4	3
Ядерная энергетика	4	4	2
Снижение выбросов CO_2	2	1	2
Возобновляемые источники энергии	2	2	2
Защита от наводнений	1	2	2
Ветроэнергетика	3	4	1
Морская энергетика	2	1	1
Развитие электромобилей	1	1	1

Таким образом, «озеленение» глобального экономического роста, являющееся одним из гарантов устойчивого развития, невозможно без внедрения инновационных механизмов экологического финансирования. В статье приведен обзор инвестиционных возможностей, позволяющих вывести развитие экономики на траекторию устойчивого «зеленого» экономического роста. Рассмотрены варианты реализации традиционной бизнес-модели и низкоуглеродного сценария и связанные с ними объемы предполагаемых инвестиций. Проведен анализ конкретных примеров экологического финансирования с фокусированием на регулировании экологических рисков. Показана важность применения государственных и международных (Глобальный экологический фонд, ЕБРР) инструментов и механизмов экологического финансирования, дана сравнительная оценка востребованности экологических проектов в России. Проанализированы подходы к финансированию большого спектра экологических проектов: повышение энергоэффективности, снижение выбросов углекислого газа, развитие ветроэнергетики, перемещение риска долгового дефолта для солнечной энергетики.

Список литературы:

1. Финансирование экологических проектов. Создание «зеленого» банка. Deloitte, 2011.
2. Global trends in renewable energy investment 2014. Key findings. Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF, 2014.
3. Guidebook of Financial Tools: Paying for Environmental Systems. EPA Environmental Finance Program, 2008. URL: www.epa.gov/efnpage.
4. Hamilton C., Macintosh A. Environmental Protection and Ecology. Encyclopedia of ecology edited by Sven Erik Jorgensen. Elsevier B.V., 2008. P. 1349.
5. International guidebook of environmental finance tools. Executive summary. United Nations Development Programme, 2012.
6. Kramer H. “Green Investing Today”. URL: http://www.forbes.com/sites/hilarykramer/2013/10/23/green-investing-today.
7. Lattanzio R.K. International Environmental Financing: The Global Environment Facility (GEF). Analyst in Environmental Policy. Congressional Research Service, 2013.
8. Neuman S. “As BP Backlash Grows, So Do Calls For Boycott”. URL: http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=127110643
9. White M.A. Environmental finance: value and risk in an age of ecology. Business strategy and the environment, 1996. Vol. 5, p. 198–206.
10. Yescombe E.R. Principles of Project Finance. Elsevier, 2014.

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Олейник Александр Павлович
магистрант финансовой экономики,
Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова,
РФ, г. Москва
E-mail: alexoleinik1993@gmail.com

Прошло уже более полувека с тех пор, как Модильяни и Миллер (1961) показали, что *дивидендная политика фирмы не влияет на ее стоимость*. Существует множество концепций, которые необходимо рассмотреть для анализа дальнейших эмпирических исследований.

Теория клиентуры основывается на существовании налоговых асимметрий. Менеджеры компаний наблюдают предельную налоговую ставку акционеров и выбирают соответствующую дивидендную политику.

Сигнальная теория основана на наличии асимметрии информации между инвесторами и менеджерами компании (Bhattacharya, 1979): менеджерам выгодно подавать дивидендный сигнал только в случае ожидаемого увеличения прибыли.

Основным выводом *модели Линтнера* является то, что компании имеют целевой уровень доли прибыли, направляемой на дивиденды и стараются сглаживать траекторию выплачиваемых дивидендов. Компании склонны увеличивать дивидендные выплаты, только если предвидят долгосрочное увеличение прибыли и неохотно идут на снижение дивидендов.

Агентская проблема: при отсутствии внешнего контроля менеджеры склонны действовать в собственных интересах, которые редко пересекаются с интересами акционеров [9]. Easterbrook (1984) показал, что одной из причин, по которой компании выплачивают дивиденды, может быть снижение агентских издержек путем ограничения денежного потока, доступного менеджерам.

DeAngelo and Stultz (2006) вводят новую *теорию жизненного цикла*: на склонность компании выплачивать дивиденды влияет соотношение между выгодой от контроля менеджеров и издержками по выплате дивидендов [6]. *Молодые компании* сталкиваются с дефицитом денежных средств, обладая при

этом множеством привлекательных инвестиционных проектов для реализации. Стоимость внешнего заимствования для них очень высока, поэтому свободный денежный поток идет на дальнейшее расширение бизнеса, а не на дивиденды. *Крупные зрелые компании* располагают большим свободным денежным потоком, имеют широкий доступ к рынку капитала.

Поведенческая теория удовлетворения предпочтений инвесторов (Baker, Wurgler, 2004): менеджеры компании строят дивидендную политику, ориентируясь на текущие предпочтения инвесторов. [5] Предпочтения инвесторов объясняются не объективными факторами (налоговые выгоды и т. п.), а «настроением» инвесторов на рынке. Для эмпирического тестирования предложенной модели реакция менеджеров оценивается по изменениям доли компаний, начинающих выплату дивидендов, а также продолжающих ее и прекращающих. *Эмпирическое исследование показывает значительную корреляцию между увеличением числа компаний, начинающих выплаты, и увеличением дивидендной премии в предыдущем периоде*. Ferris, Jayaraman and Sabherwal (2009) показывают, что желание менеджеров удовлетворять нерациональные предпочтения инвесторов сильно зависит от правовой системы: теория удовлетворения предпочтений инвесторов работает в первую очередь в странах прецедентного права, тогда как в странах кодифицированного права теория не находит подтверждения [7].

Анализ мнений по проблеме в научной литературе. В настоящей статье проведен анализ четырех крупных работ, охватывающих разные временные интервалы с разным размером выборок.

Таблица 1.

Крупные исследования по дивидендной политике компаний в научной литературе

Авторы	Временной ряд (годы)	Количество компаний в выборке
Liljeblom, Maury	1998—2003	121
Полугодина и Репин	2004—2007	246
Зальцман	2003—2014	71
Алексеева и др.	2003—2009	145

Liljeblom, Maury (2015) отмечают рост среднего отношения дивидендов к прибыли с 13 % в 1997 до 45 % в 2003 году, вызванного общим улучшением экономической ситуации и усилением защиты инвесторов [10]. В то же время авторы делают акцент на наличие проблемы защиты миноритарных акционеров. В исследовании утверждается что концентрация собственности в руках крупных государственных акционеров положительно воздействует на размер дивидендных выплат, что объясняется тем, что дивиденды фактически заменяют слабое корпоративное управление (*модель замещения*, La Porta et al., 2000), а также политической недальновидностью — политики предпочитают выплачивать дивиденды во время их срока, а не после.

Наличие двух типов акций (обыкновенных и привилегированных) положительно сказывается на вероятности дивидендных платежей. Для государственных компаний России характерна *модель замещения*, когда дивиденды в компании со слабым корпоративным управлением выплачиваются с целью создания репутации заботящейся об акционерах компании на тот случай, если ей будет необходимо внешнее финансирование. Зальцман (2015) утверждает, что компании с существенным государственным участием не стремятся к выплатам дивидендов вследствие сравнительно легкого доступа к внешнему заимствованию [2]. Таким образом, можно утверждать, что за последние 15 лет компании с большой долей государственного участия стали менее конкурентоспособными, что подтверждается их высокой убыточностью. (В целом доля государства в экономике возросла с 25 % в 1998 году до 60 % в 2015 году). Для компаний с негосударственным контролем того времени (1998—2003 гг.) характерна *результативная модель*, согласно которой дивидендные выплаты являются следствием эффективного корпоративного управления [3].

Полугодина и Репин (2009) для моделирования дивидендной политики строят несколько моделей: модель вероятности выплаты дивидендов, модели смены поведения, модель доли дивидендов в прибыли и модель рыночной дивидендной доходности [4].

Начало дивидендных выплат чаще всего связано с улучшением качества корпоративного управления в компании. *Прекращение* выплат может быть связано с существенным увеличением долговой нагрузки, которое приводит к перераспределению денежных потоков от акционеров к кредиторам или иными финансовыми проблемами. Высокое качество корпоративного управления снижает вероятность принятия решения о прекращении дивидендных выплат даже при значительном ухудшении финансовых показателей.

Компании стараются сглаживать дивиденды относительно колебаний прибыли. Этот результат противоречит выводу Зальцмана (2015), утверждающему что российские компании не склонны сглаживать дивиденды. Однако он соглашается с тезисом, что направление изменения дивидендов большинством компаний повторяет направление изменения их чистой прибыли.

На уровень дивидендных выплат негативно влияют уровень долга и инвестиционные возможности. Эти выводы логичны и согласуются с выводами Зальцмана (2015) и Алексеевой и др. (2011).

При высокой концентрации собственности ослабевает взаимосвязь между дивидендами и прибылью компании: крупный собственник осведомлен о реальном положении дел в компании и принимает наиболее эффективные решения о распределении свободного денежного потока.

Высокие стандарты корпоративного управления положительно воздействуют на дивидендную политику: при высокой концентрации собственности влияние корпоративного управления оказывается несколько слабее, чем при низкой. Структура собственности и качество корпоративного управления действуют взаимосвязанно.

Высокая доля собственности в руках менеджеров и корпоративных инвесторов приводит к уменьшению дивидендов, а концентрация собственности у государства, офшорных компаний или иностранных инвесторов увеличивает дивидендные выплаты. Напротив, Зальцман (2015) утверждает, что компании с высоким государственным участием склонны платить меньше дивидендов.

Зальцман (2015) проводит анализ дивидендной политики российских компаний за 2003—2014 гг. Согласно его выводам, теория удовлетворения предпочтений инвесторов не работает на российском рынке вследствие кодифицированной правовой системы, предоставляющей более низкую защиту прав инвесторов по сравнению со странами прецедентного права. Российские компании не сглаживают дивиденды. Поскольку модель Линтнера предполагает не просто наличие влияния на дивиденды в текущем периоде прибыли на акцию и дивидендов предыдущего периода в среднем по рынку, а достаточно точную предсказуемость дивидендов, то данная модель к российскому рынку не применима.

У большинства компаний направление изменения дивидендов совпадает с направлением изменения чистой прибыли.

Более крупные компании платят более высокие дивиденды (это выражается в доле дивидендов от свободного денежного потока, но не от прибыли). Выявлено косвенное подтверждение агентской теории: *на дивиденды российских компаний отрицательно влияет доля основных средств в активах*. Дивиденды и долг являются субститутами для целей снижения агентской проблемы, которая может существовать и в условиях концентрированной собственности. Данный результат подтверждается в работе Алексеевой и др. (2011), а также в исследовании Полугодиной и Репина (2009).

Доля государства в капитале компании оказывает наибольшее негативное влияние на дивиденды. Государство имеет значительную долю в капитале компаний, требующих значительных капиталовложений. Дивиденды могут выступать в качестве инструмента создания репутации компании для доступа к публичному долгу, но государственные компании не нуждаются в создании подобного репутационного механизма — участие государства в капитале делает их более кредитоспособными. Данный тезис идет вразрез с выводами предшественников. Liljeblom, Maury (2015) и Полугодина и Репин (2009) утверждают, что концентрация собственности в руках крупных государственных акционеров положительно воздействует на размер дивидендных выплат.

Liljeblom, Maury (2015) при исследовании негосударственных компаний приходят к выводу, что в странах с прецедентной правовой системой дивиденды оказываются выше, в то время как влияние потребности собственника в денежных средствах на дивидендные выплаты — слабее. Вопрос о том, получают ли сегодня инвесторы большую законодательную защиту, чем 15 лет назад, остается дискуссионным.

Российские компании, на акции которых выпущены депозитарные расписки, платят дивиденды чаще. Однако размер выплат у таких компаний в среднем меньше.

Результаты исследования (Алексеева и др., 2011) позволяют определить особенности дивидендной политики для двух типов акций и объяснить характер воздействия концентрации собственности на дивидендные выплаты компаний, имеющих обыкновенные и привилегированные акции [1].

Существует прямая зависимость между размером компании и уровнем дивидендов. Этот вывод подтверждает результаты предшествующих исследований. Рост уровня долга к собственному капиталу приводит к снижению дивидендных выплат. При увеличении финансового рычага растет доля свободного денежного потока, направляемая на выплату процентов по займам, а кредиторы могут запрещать дивидендные выплаты для поддержания кредитного рейтинга компании. Этот вывод также подтверждает результаты предшествующих исследований.

Чем выше рентабельность активов, тем ниже дивидендные выплаты. Предполагается, что компании с высоким коэффициентом ROA стараются больше инвестировать в дальнейшее развитие бизнеса.

Концентрация собственности не влияет на дивидендные выплаты. Это означает, что концентрация обыкновенных акций в руках одного—трех акционеров на российском рынке не связана с величиной совокупных дивидендов на обыкновенные и привилегированные акции. Этот вывод не согласуется с выводом Полугодиной и Репина (2009), согласно которому высокая доля собственности у корпоративных инвесторов приводит к падению дивидендов, а высокая доля государства — к их росту.

Компании с контролирующим собственником платят более высокие дивиденды. Согласно данным, если в компании присутствует акционер с контрольным пакетом обыкновенных акций (который в России на 74 % представлен государством или государственными корпорациями), то дивиденды будут на 17,5 % выше, чем в компаниях без контролирующего владельца.

Ущемление прав владельцев привилегированных акций. Крупнейший собственник сокращает долю чистой прибыли, идущую на дивиденды по привилегированным акциям. Таким образом, если крупнейший акционер владеет высокой долей обыкновенных акций, то статистически это будет приводить к снижению дивидендов по привилегированным акциям. Следует отметить, что 77 % крупнейших акционеров не имеют привилегированных акций в своем портфеле.

Fox (2014) отмечает, что время от времени депутаты Государственной Думы дискутируют на тему обязательных выплат корпорациями определенного процента прибыли в виде дивидендов [8]. Одной из причин против такого решения являются высокие транзакционные издержки, поскольку в России высока асимметрия информации. С другой стороны, среди преимуществ обязательной выплаты дивидендов в случае положительной прибыли перечисляются улучшение дисциплины управленцев и контролирующих акционеров, снижение числа принятых проектов с отрицательной чистой приведенной стоимостью и общее улучшение функционирования экономики, а также оживление рынков капитала.

Таким образом, одной из ключевых проблем, связанных с дивидендной политикой на российском рынке, является высокая доля государства в экономике. Перед кризисом 1998 года доля государства в экономике России оценивалась примерно в 25 %, в 2008 году — уже в 40—45 %, а в 2015 году превысила 60 %. Международный валютный фонд несколько лет назад оценивал долю государства в экономике в 71 % ВВП.

Существующие исследования по России показывают, что контролирующие собственники, представляющие собой напрямую государство или государственные корпорации, в период до кризиса 2008 года предпочитали более высокий уровень дивидендных выплат как один из важнейших источников пополнения бюджета.

Таким образом, главной проблемой устойчивости дивидендной политики на российском рынке является высокая доля государственного участия, подтверждаемая на высоком уровне. Так, глава Федеральной антимонопольной службы РФ Игорь Артемьев уверен, что присутствие государства в российской экономике запредельно, ей необходимы частные инвестиции.

Если для развитых стран характерна тенденция *уменьшения величины дивидендных выплат с увеличением концентрации обыкновенных акций в руках крупнейшего акционера* (Великобритания Khan 2006, Япония Harada, Nguyen 2006, Чехия Bena, Hanousek 2008, Финляндия Maury, Pajuste 2002), то в России подобной тенденции не наблюдается, что также связано с высокой долей государства в экономике. Высокие дивиденды при высокой концентрации собственности объясняются *моделью замещения*, при которой дивиденды фактически заменяют слабое корпоративное управление (La Porta et al., 2000). Как показано выше, в условиях экономического спада, дивидендные выплаты и доходности государственных компаний ниже, чем у частных.

Дивидендная политика российских компаний является слабо предсказуемой для внешнего инвестора: как видно из анализа научных статей, тестирование моделей анализа дивидендов на российском рынке не приносит результатов. Российские компании при выплате дивидендов ориентируются на чистую прибыль и не склонны сглаживать дивиденды. Объяснением этого может являться существующая структура собственности (большая концентрация, большая доля государства, перекрестные права владения) и слабая защищенность миноритарных акционеров.

Список литературы:

1. Алексеева Л.В., Березинец И.В., Ильина Ю.Б. Концентрация собственности и дивидендная политика: исследование российских акционерных обществ. Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 3. С. 3—31.
2. Зальцман А.А. Детерминанты дивидендной политики российских публичных компаний. Аудит и финансовый анализ. № 1, 2012. С. 233—241.
3. Зальцман А.А. Финансовые и нефинансовые детерминанты дивидендного выбора. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. МГУ, 2015.
4. Полугодина В.В., Репин Д.В. Эмпирическое моделирование дивидендной политики российских компаний. Корпоративные финансы. Выпуск № 3 (11), 2009. С. 20—35.
5. Baker M., & Wurgler J. (2004). A catering theory of dividends. Journal of Finance, № 59 (3), 1125–1165.
6. DeAngelo H., DeAngelo L., & Stulz, R.M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. Journal of Financial Economics, № 81 (2), 227–254.
7. Ferris S.P., Jayaraman, N., & Sabherwal, S. (2009). Catering effects in corporate dividend policy: The international evidence. Journal of Banking & Finance, № 33 (9), 1730–1738.
8. Fox M.B. (2014). Ongoing issues in Russian corporate governance. Columbia Journal of Transnational Law, № 52 (2), 435–463.
9. Jensen M., & Meckling W. (1976). The Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, № 3, 305–60.
10. Liljeblom E., & Maury B. (2015). Shareholder Protection, Ownership, and Dividends: Russian Evidence. Emerging Markets Finance and Trade, 1–20.

ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ И ИХ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ

Омаров Муса Магомедович

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана (Национальный Исследовательский Университет)
Мытищинский филиал-МГТУ им. Н.И. Баумана
РФ, г. Мытищи
E-mail: musaomarov2016@mail.ru

Ценная бумага – это документ, удостоверяющий имущественные права с соблюдением установленных законодательством формы и реквизитов [3]. Осуществление и передача этих прав возможна, только при предъявлении ценной бумаги.

Организация, которая выпускает ценные бумаги, называют – *эмитентом.*

Ценные бумаги, влекут за собой получение определенной фиксированной суммы денег, например, вексельной суммы, номинала облигаций и т. п. Согласно ст. 2 Федерального закона от 22.04.1996 г. № 39 –ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» [2] некоторые бумаги, помимо получения определенной фиксированной стоимости, могут подтверждать еще и неимущественные права, такие как, например, право голоса на собрании акционеров.

Согласно ФЗ [2] к ценным бумагам относятся следующие бумаги:

1. *Акции* – это ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов;

2. *Облигации* - ценная бумага, фиксирующая право акционера на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости. Доходом по облигации являются процент или дисконт;

3. *Опцион эмитента* - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок или при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе эмитента.

Под *эмитентом*, понимается – это юридическое лицо или исполнительный орган государственной власти, который несет от своего имени или от имени

публично - правового образования, обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных этими ценными бумагами.

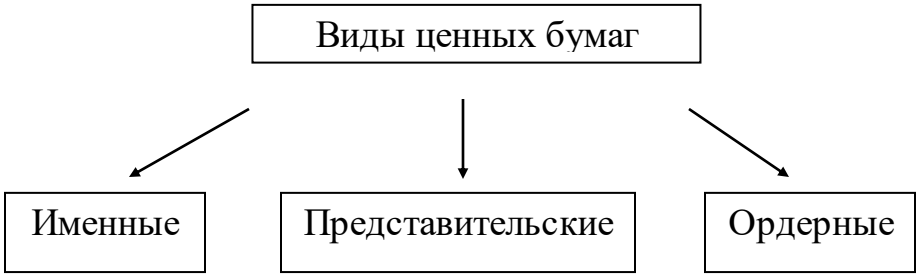


Рисунок 1. Классификация видов ценных бумаг

Рассмотрим, каждый из видов более подробно.

Представительские ценные бумаги. Владелец в данном типе, нигде не фиксируется: ни в тексе самой ценной бумаги, ни в каком - либо регистре централизованного учета владельцев. Представительскими бумагами - является, целый ряд государственных облигаций, так же возможны облигации акционерного общества, депозитные и сберегательные сертификаты банков.

Именные ценные бумаги. Из самого названия бумаги, следует, что владелец в именной бумаге, может быть назван в ней самой или в специальном учетном регистре владельцев, или же там и там сразу. В настоящее время именными бумагами, являются акции, именные облигации акционерного общества, депозитные и сберегательные сертификаты банков, а также некоторые государственные облигации. Переход прав, подтвердивших именными ценными бумагами, происходит в порядке, установленном для соглашений об уступке права требования [1] Такие соглашения называются - цессией. Тот, кто уступает права, называется цедентом, а кто приобретает – цессионарием.

Ордерными ценными бумагами, являются векселя, а так же возможны ордерные чеки и коносаменты. Владельцем, данной ценной бумаги, может быть, либо ее первый держатель, либо тот, кого он своим приказом назначит вместо себя. Существует сходство, между ордерной и именной ценной бумаги, оно заключается в том, что держатель вписывается в учетный регистр. Отличие

лишь, заключается в том, что передача прав по ордерной ценной бумаге происходит по-иному. Передача ордерных ценных бумаг, всегда идет на основе приказа предыдущего владельца эмитенту. Приказ оформляется путем трансмиссионной надписи на оборотной стороне ценной бумаги. Такая передаточная надпись называется - индоссаментом. Индоссамент может быть составлен в различных вариантах.

Разница между цессии и индоссамента заключается в том, что: во-первых, индоссамент оформляется проще. Для передачи прав путем индоссамента достаточно, чтобы старый владелец в одностороннем порядке сделал на ценной бумаге соответствующую надпись, например, такую: «вместо меня платите такому-то лицу» при этом подпись индоссата не требуется. Во-вторых, при индоссаменте в отличие от цессии старый владелец отвечает не только за недействительность передаваемых прав, но и за их неисполнение [1].

Эмиссионные ценные бумаги. Данный вид ценных бумаг, может выпускаться с самими различными экономическими целями. Есть ценные бумаги, которые по своей сути предназначены для того, чтобы брать взаймы деньги или какие-то иные ресурсы, например, облигации акционерного общества.

Наибольшую «общественную опасность» представляют ценные бумаги, которые в большом количестве можно использовать для сбора денег и иных средств [6]. Такие ценные бумаги требуют особого контроля и выделены в особую группу – эмиссионные ценные бумаги.

У данного вида ценных бумаг, существует несколько признаков, свойственных только эмиссионным ценным бумагам:

1. Эмиссионные ценные бумаги, должны выпускаться массовым тиражом. Размещение выпусков, может происходить тремя способами: путем подписки, путем конвертации, путем распределения.

2. Каждая эмиссионная ценная бумага внутри одного выпуска должна нести одинаковый стандартный набор прав, то есть, у акций одного выпуска должна быть одна номинальная стоимость и одинаковые условия выплаты дивидендов.

3. Эмиссионные ценные бумаги, могут быть, либо именными, либо предъявительскими [2]. Выпуск ордерных эмиссионных ценных бумаг законом не допускается, так как вексель, не является, эмиссионной ценной бумагой.

4. Каждый выпуск эмиссионных ценных бумаг, должен пройти государственную регистрацию, а так же получить государственный регистрационный номер. Для этого эмитент обязан подготовить и предоставить в регистрирующий орган «*решение о выпуске ценных бумаг».* Этот документ, представляет из себя, краткое содержание описания организации – эмитента и предстоящего выпуска ценных бумаг.

5. После завершения первичного размещения, эмитент в течение 30 дней обязан представить в регистрирующий орган, под названием «*отчет об итогах выпуска ценных бумаг».* В отчете указываются, сколько и каких ценных бумаг он разместил, по какой цене и каким способом они были оплачены и какой общий объем полученных денег и иных активов [3].

6. Если хотя бы один выпуск ценных бумаг сопровождался регистрацией проспекта эмиссии, то эмитент должен принять специальные меры по раскрытию информации, а именно обеспечить доступность для всех желающих проспекта эмиссии, а позднее – отчета об ее итогах.

Ценные бумаги представляют, собой разнообразие документов, которые используются в хозяйственной деятельности. В современных условиях с помощью государственных ценных бумаг проводится денежно-кредитная политика с целью регулирования макроэкономики.

Рынок ценных бумаг, представляет из себя, эффективный механизм функционирования рыночной экономики и сбережений населения, оптимального перераспределения средств, повышения активности человека как реального собственника.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А., «Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса».
3. Митин Б.М. «Ценные бумаги: налоги, учет, правовое регулирование» - М.: Современная экономика и право, 2010. - 192 с.
4. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг».
5. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. От 05.07.2016) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
6. Шэннон П. Пратт. Оценка бизнеса скидки и премии, -пер.с англ.-М: ЗАО «Квинто-Менеджемент», 2005.
7. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) - М: Омега-Л, 2006-288 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

Паршкова Елена Александровна

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: elenka.parshkova@mail.ru

Ляхов Сергей Игоревич

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: sergej_lyahov@mail.ru

Ляхов Артём Игоревич

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет), Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, МО, г. Мытищи
E-mail: lyakhov787@mail.ru

Основываясь на то, что главным критерием рыночной стоимости предприятия, который используется в процессе управления, является повышение стоимости, приводятся следующие задачи:

- Оценка эффективности работы руководства;
- Составление стратегического плана дальнейшего использования предприятия;
- Определение рыночной стоимости акций (интересы акционеров);
- Оценка управления и насколько оно эффективно (менеджмент).

При проведении оценки стоимости предприятия очень важно, чтобы все действия оценщиков были обоснованы, объективны и наглядны.

Предложенная тема является актуальной, так как оценка стоимости предприятия (бизнеса) должна проводиться комплексно и с определенной периодичностью, ведь от банкротства не застрахованы даже крупные предприятие с собственным капиталом и со значительным доходом.

Управление стоимостью предприятия – зачастую происходит в интересах собственников. Стоимость предприятия – критерий оценки работы предприятия (бизнеса), с помощью которого можно определить, насколько эффективно происходит управление.

Используемые и известные критерии (модели управления) можно разделить на две большие группы:

Бухгалтерские (балансовые):

- Использование информации, которая представлена в виде бухгалтерской отчетности;
- Ориентированность на получение максимальной прибыли, чаще всего в ущерб предприятию;
- Заключаются в изучении данных о финансовом состоянии и результатах его деятельности, с целью прогнозирования развития предприятия в будущем.

Но, несмотря на свою простоту, бухгалтерские модели управления не могут ответить на вопросы акционеров, что будет с предприятием в дальнейшем, а именно, вопросы, связанные с конкуренцией и инвестиционной привлекательностью. Справится с недостатками, поможет вторая группа модели управления предприятием.

Экономические (рыночные):

- Направлены на повышение стоимости предприятия.

Стоимость предприятия имеет множество различных значений (видов), назовем наиболее используемые, встречающиеся в оценочной деятельности [2]:

- Инвестиционная стоимость;
- Ликвидационная стоимость;
- Балансовая стоимость;
- Утилизационная стоимость;
- Рыночная стоимость (применяется чаще всего, так как она позволяет определить наиболее справедливую цену на момент совершения сделки).

Что касается рыночной стоимости, существуют сделки не соответствующие данным условиям, к ним относятся [5]:

- Сделки по отчуждению имущества должника, не являющиеся сделками купли-продажи, направленные на замещение имущества должника менее ликвидным;
- Сделки купли-продажи, осуществляемые с имуществом должника, заключенные на заведомо невыгодных для должника условиях, а также осуществляемые с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника;
- Сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;

Заведомо невыгодные сделки являются не эффективными и в дальнейшем могут привести к банкротству.

Если же рассматривать предприятие, которое проводит легальные и достоверные финансово-хозяйственные операции, то можно безошибочно и точно определить реальную стоимость, и прежде всего эксперты определяют платежеспособность предприятия (бизнеса). А если есть все условия стабильности рынка, то еще прибавляется кредитоспособность предприятия.

При первых признаках замешательства и беспорядка на рынке кредитоспособность будет уже не так надежна. Наглядным стоимостным показателем является денежный поток, который предприятие планирует получить в будущем. Важнейший компонент, влияющий на стоимость предприятия (бизнеса) – целесообразность построения бизнеса [4]. От того, как будет выглядеть последовательность уровня организации предприятия (бизнеса) будет зависеть квалификация сотрудников, уровни рисков и т. д.

Проводя оценку стоимости предприятия (бизнеса) эксперты применяют метод чистых активов (рыночная стоимость активов предприятия за минусом обязательств) и метод ликвидационной стоимости (стоимость активов по которой можно разумно продать при закрытии предприятия за минусом затрат на ликвидацию) предприятия (бизнеса). Расчет ликвидационной стоимости предприятия важен для инвестора [1].

Что касается оценки стоимости российских предприятий, они основываются на применении нескольких методов, что помогает при расчете наиболее эффективных управленческих решений. К главным стоимостным показателям применяемых методов можно отнести [3]:

- Капитализация чистой прибыли;
- Дисконтированный денежный поток;
- Рыночная стоимость чистых активов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, о том, что при оценке стоимости предприятия (бизнеса) эксперт принимает сложные и грамотные управленческие решения соответствующие рыночным условиям. Они могут быть эффективными или же, наоборот, не эффективными.

Эффективные управленческие решения могут привести к следующему:

- Разрешение на получение кредита;
- Выходы на новые рынки сбыта;
- Внедрение новых технологий;
- Подключение к государственным программам;
- Расширение предприятия (бизнеса);
- Высокая платежеспособность предприятия;
- Рациональное использование материальных ресурсов.

Результаты неэффективных управленческих решений, как правило, приводят к понижению рыночной стоимости предприятия, и в дальнейшем к банкротству.

Список литературы:

1. Валдайцев С.В., Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для студ. вузов / С.В. Валдайцев. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. – 720 с.
2. Грязнова А.Г., Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, А.М. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина. – М: Интерреклама, 2013 г. – 720 с.
3. Елкин А.И. Разработка и внедрение системы управления стоимостью компании // Вестник Омского университета. «Экономика». – 2013 г. - № 3. – С. 81-83.

4. Озерова Е.С., Оценка и управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие / Под общ. редакцией Озерова Е.С. – СПб: ЭмНиТ, 2011 – 238 с.
5. Об оценочной деятельности в РФ: Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ (в ред. ФЗ от 8 марта 2015 г. №48-ФЗ) // ИПП Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/ (Дата обращения 15.03.17).

ОЦЕНКА БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЕ ЕГО СТОИМОСТЬЮ

Паршкова Елена Александровна

магистрант, Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, (Национальный Исследовательский Университет) Мытищинский филиал, МГТУ им. Н.Э. Баумана
РФ, г. Мытищи
E-mail: elenka.parshkova@mail.ru

Характерной чертой экономики Российской Федерации на данный момент является ее непостоянство. Например, критическая внешнеполитическая обстановка и обоюдные санкции создают условия максимальной нестабильности в стране, данный пример губителен для экономического развития.

Инфляционные процессы также сказываются на положении организации, а именно:

- уменьшают стоимость имущества предприятия;
- накопление денег для капитальных вложений становится невыполнимым;
- преобладают краткосрочные интересы организации.

Управление стоимостью предприятия становится основной задачей руководства. В свою очередь, управление стоимостью предприятия тесно связано с методологией его оценки. В Российской Федерации концепция управления стоимостью организации проходит стадию изучения, связанную с проработкой практических моментов методологии.

Действующее в Российской Федерации законодательство, связанное с оценкой стоимости имущества, складывалось с конца 1900-х годов до второй половины 2014 года, в тот момент, когда стали применяться ФСО. В настоящее время именно это законодательство диктует основные правила использования методов стоимостной оценки организаций.

Что касается затратного подхода, согласно исследованиям экспертов-оценщиков методы этого подхода подвергаются критике. Совокупность критических замечаний подвергается серьёзной разнице между современными реалиями управления имуществом и смыслом методов оценки, разработанными несколько десятков лет назад.

Например, метод накопленных активов подразумевает расчёт рыночной стоимости имущественного комплекса предприятия так, будто собственник данного имущества предполагает не использовать его, а распродавать по частям. Данная ситуация присуща для конкурсного управляющего, который погашает долги предприятия за счёт реализации его активов. Иными словами, для долгосрочного управления организацией подобный подход не допустим.

Метод ликвидационной стоимости оценщики обычно используют в двух случаях:

1) При срочной реализации имущества по частям, в том случае, когда предприятие пребывает на стадии банкротства, или же в целях определения наименьшей стоимости продажи предприятия, которое ещё функционирует;

2) Когда итоги расчётов подразумеваются своеобразной нижней стоимостной границей ценности производства, которую в последующем можно учитывать при поправке и создании определенной стратегии дальнейшего развития предприятия. Но ввиду значимой трудоемкости расчётов данный метод на практике применяется редко.

Используя сравнительный подход, оценщик может применять методы рынка капитала, рыночных мультипликаторов и метод компании-аналога. Данные методы наиболее направлены на интересы собственников, которые работают в рамках принципа альтернативной доходности инвестиций. Локальность в использовании названных методов сравнительного подхода для управления стоимостью предприятия – всеобщий дефицит информации. В свободном доступе имеются предложения о продаже предприятия с информацией только об имущественном составе организации. Данные о ликвидности, деловой активности или рентабельности предприятия чаще всего проблематично найти в открытом доступе. Исключение составляют постоянно опубликованные котировки акций сырьевых компаний, а также крупных операторов мобильной связи. Поэтому для менеджеров, которые работают в основном со средними региональными организациями, данные сведения немаловажны в качестве справочных данных.

Метод рыночных мультипликаторов предстаёт перед нами самым простым расчётом на основе модели управления стоимостью предприятия, но на самом деле, его реальное применение не совсем достоверно и крайне ограничено. На сегодняшний день в Российской Федерации не существует безопасной информации о соотношениях результатов ФХД и стоимостью предприятия. Даже в литературе известных авторов редко можно увидеть критические замечания о попытке применения рыночных мультипликаторов для управления стоимостью отечественных компаний в условиях малоинформативной среды. Представление применять метод, который основывается на отсутствующих статистических данных неразумно для оценщика, так как он не вправе обеспечить надежность расчётов стоимости предприятия.

Метод сопоставимых компаний широко известен в рамках сравнительного подхода. Он основывается на том, что стоимость предприятия можно найти путём сравнения ценных бумаг оцениваемого предприятия с ценами бумаг похожих организаций. Главная ошибка данного метода гласит о том, что каждая организация представляет собой самоорганизующуюся систему, которая отличается от других и обладает уникальными особенностями, настолько, что проблематично установить достоверную степень сопоставимости. И если в оценке предприятия метод компании-аналога крайне условно можно употреблять для подтверждения ориентировочной стоимости ценных бумаг, то в управленческой практике похожие упрощения невозможны.

Ещё одна из ограничительных причин оценки стоимости – структура собственников капитала предприятия. О данной причине редко говорят практики и теоретики управления, однако схема распределения имущественных частей оказывает немаловажное влияние на стиль управления.

Очень часто преимущества исследовательского интереса сдвигаются на методы доходного подхода, а также на метод дисконтирования денежных потоков. Главным фактором стоимости предприятия становится способность производить денежные потоки в дальнейшем, основанные на результатах прошлых лет.

Очень редко можно найти труды, в которых косвенно или прямо говорится о минусах применяемых методов оценки и управления стоимостью предприятия, в том числе дисконтировании денежных потоков. Наиболее остро модель дисконтирования денежных потоков критикует Тришин В.Н., который предлагает наиболее кропотливо осмыслить её правильность. Автор подразумевает, что основной принцип прогноза доходов служит законно установленным способом управления стоимостью предприятия, обусловленным максимальной чувствительностью этого показателя к изменению подразумеваемых доходов. Ш. Пратт, по мнению В.Н. Тришина, не обосновывает правильность метода дисконтирования денежных потоков, а цитирует большое количество примеров его использования.

Список литературы

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Эскиндаров М.А., Тазихина Т.В., Иванова Е.Н., Щербакова О.Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – М.: Интерреклама, 2011. – 544 с.
2. Даббах А. Парадоксы добавленной стоимости / Калужский бизнес-журнал. – 2012. – № 15. – 40-43 с.
3. Долгопятова Т. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – 111-124 с.
4. Есипов В.Е., Маховикова Г.А. Оценка бизнеса: учебное пособие – СПб: Питер, 2011. – 512 с.
5. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса – М.: Дело и сервис, 2011. – 288 с.
6. Косорукова И.В., Секачёв С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 672 с.
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Перевод с английского – М.: Олимп-Бизнес, 2012.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Перепелица Татьяна Викторовна
студент, кафедра финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», РФ, г. Белгород

Индутенко Антонина Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, НИУ «БелГУ», РФ, г. Белгород

Финансовую политику предприятия во многом обуславливает устойчивость его финансовой системы к изменениям внешних факторов. Это определяет необходимость проведения оценки финансовой политики и повышения ее эффективности.

На эффективность финансовой политики предприятия, факторы внешней среды оказывают большее влияние, чем внутренние. Внешние факторы – это факторы, не зависящие от предприятия, но напрямую влияющие на его деятельность. Классифицировать внешние факторы можно следующим образом:

1. Политические и правовые, к ним относятся: изменения в налоговом законодательстве, денежно-кредитная политика, отношения правительства с иностранными государствами и др.

2. Экономические. Плохие экономические условия снижают спрос и предложение на товары и услуги предприятия. При анализе внешней экономической среды, необходимо оценить: ставку процента, курс обмена валют, уровень инфляции и др.

3. Социальные и культурные. Данные факторы формируют стиль жизни, работы, потребления и воздействуют, практически на все предприятия, и, следовательно, создают потребность в других товарах и услугах, тем самым определяя новые стратегии организации.

4. Технологические. Технологические перемены, например, производство продукции с помощью роботов, новые виды связи, транспорта и др. [1, с. 21-25].

Также к внешним факторам, формирующим финансовую политику предприятия можно отнести динамику и колебания платежеспособного спроса на товары и услуги организации, так как спрос напрямую зависит от состояния экономики уровня дохода потребителей и цен на продукцию предприятия.

Существенно влияет на деятельность предприятия фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны, потому что в период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. На сегодняшний день российская экономика переживает множество трудностей: ослабление национальной валюты, падение цен на нефть, сокращение спроса, дефицит государственного бюджета, санкции, отток иностранного капитала; которые непосредственно влияют на формирование финансовой политики предприятия.

В условиях современной экономической нестабильности, можно выделить проблемы, с которыми сталкиваются российские предприниматели в формировании финансовой политики предприятия, и предложить пути их решения:

1. Проблемы сбыта. Для решения проблемы сбыта необходимо определить политику формирования финансовых ресурсов. Для этого нужно усовершенствовать ценовую политику, оптимизацию состава и объема дебиторской задолженности, а также расширить источники поступления финансов за счет новых видов деятельности.

2. Проблема неплатежеспособности, т. е. недостаточность финансовых ресурсов на высокодоходные вложения, на текущее и перспективное развитие и денежных средств на временные кассовые разрывы и расчеты.

Из-за того, что, на многих предприятиях одним из основных источников формирования оборотных средств выступает не прибыль в составе выручки от реализации продукции, не другие собственные и приравненные к ним средства, а кредиты – банковский и коммерческий. Можно сказать, что наши предприятия по существу работают в долг и на расчеты по долгам. Проявлением такого положения выступают значительные суммы разворотов по дебиторской и кредиторской задолженности на балансах значительной части предприятий производителей.

Для того чтобы решить эту проблему, можно перевести активы предприятия в денежную форму, этого можно добиться путем продажи:

- краткосрочных финансовых вложений;
- дебиторской задолженности;
- запасов готовой продукции или избыточных производственных запасов;
- нерентабельных производств и объектов непроизводственной сферы.

Так же можно провести оптимизацию производственных запасов, что приведет к спросу на сформированные запасы со стороны производства.

3. Проблема временного лага. При любой задержке поступления средств, независимо от причины задержки, организации терпят скрытые убытки. Полученные же со значительным временным лагом собственные или причитающиеся предприятию средства уже не могут быть направлены в полном объеме в кругооборот. Они в определенной части все более превращаются в источник погашения кредитных обязательств. Поэтому лучше добиваться предоплаты товарных поставок, выполнения работ и оказания услуг. Но данная мера несет как позитивный, так и негативный характер. С одной стороны, позитивно сказывается на обороте их оборотных средств, а с другой – замедляет оборачиваемость оборотных фондов организаций, оплативших поставку в предварительном порядке.

4. Проблема финансовой неустойчивости. Для решения проблемы финансовой неустойчивости предприятия необходимо сократить неэффективные расходы. Для этого нужно принять следующие меры:

Если на предприятии существует убыточное производство, которое нельзя продать, то его необходимо в кратчайшие сроки остановить, чтобы предотвратить будущие убытки;

Существующие на предприятии затратные объекты необходимо перевести в форму дочерних обществ и остановить финансирование;

Нужно проанализировать кадровую политику организации и провести разумное сокращение персонала [3, с. 26-28].

5. Нестабильность внешних условий. В нынешних экономических условиях, в период кризиса необходимо обеспечить финансовую стабильность предприятия в будущем, для этого нужно увеличить поступление денежных средств от основной деятельности организации, для этого проводят следующие мероприятия:

- Повышение конкурентоспособности продукции;
- Увеличение денежного компонента в расчетах;
- Повышение оборачиваемости активов.

Кроме того, чтобы руководству предприятия быстро и рационально принимать какие-либо финансовые решения для обеспечения эффективной и прибыльной деятельности, особенно в условиях современной нестабильной экономики, необходимо обратить внимание на ситуационное планирование. Ситуационное планирование учитывает возможность наступления неблагоприятных условий для предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что в современных условиях необходимым средством для поддержания деятельности компании является устранение ошибок в управлении и умение быстро реагировать и приспосабливаться на постоянно изменяющиеся внешние условия. Именно это поможет предприятиям быть финансово стабильными и устойчивыми в нынешней ситуации, а также продолжить развитие в будущем.

Список литературы

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов / А.Т. Зуб. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012 – 415 с.
2. Инвестиционные перспективы российской экономики [Электронный ресурс] http://www.investmentrussia.ru/svoi-biznes/goroda-regioni/investicii-v-rossiiv-2015.htm (Дата обращения 11.03.2017).
3. Присяжная Р.И. Формирование оптимальной структуры капитала инновационных предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 2 (53). С. 26-28.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ ЦЕЛИ ПОДГОТОВКИ IPO

Плужникова Наталья Михайловна
студент магистратуры, Институт экономики и менеджмента
НИ Томский государственный университет,
РФ, г. Томск
E-mail: Plujnikova.natasha@yandex.ru

Ткаченко Людмила Ивановна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент НИ ТГУ,
РФ, г. Томск

В настоящее время становится все более популярным среди российских крупных компаний выход на рынок IPO (Initial public offering), который может принести компание немалые выгоды. Например: привлечение инвестиций на предприятие, а так же создание новых контактов и привлечение клиентов. Рассмотрим более подробно понятие IPO.

Первичное публичное предложение, первичное публичное размещение, IPO (от англ. Initial Public Offering) — первая публичная продажа акций акционерного общества, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции, неограниченному кругу лиц [1].

Действия IPO на предприятии регулируется следующим законодательством:

1. ФЗ от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» регулирует отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг.

2. Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг (утв. Банком России 30.12.2014 N 454-П) (ред. от 01.04.2016).

3. Федеральный закон от127.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» регулирует, вопросы составления, представления и публикации консолидированной финансовой отчетности юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством Российской Федерации [7].

Одним из важных этапов проведения IPO является подготовка финансовой отчетности предприятия.

Существуют следующие требования подготовки финансовой отчетности для выхода организации на рынок IPO при этом информация должна в себе содержать:

1. годовую бухгалтерскую отчетность;
2. промежуточную бухгалтерскую отчетность;
3. консолидированную финансовую отчетность группы организаций;
4. консолидированную финансовую отчетность.

Выход на рынок IPO публичного предприятия не может пройти без составления бухгалтерской отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (далее-МСФО).

МСФО (англ. IFRS – International Financial Reporting Standards) – это набор документов (стандартов, интерпретаций), регламентирующих процесс составления финансовой отчетности, необходимой широкому кругу внешних пользователей в процессе принятия экономических решений в отношении компании.

Необходимым критерием формирования отчетности по МСФО при выходе на IPO являются прозрачность внутренних и внешних пользователей, реальное и надежное отражение финансового состояния, а также результатов деятельности компании. К публичной компании предъявляются строгие требования по раскрытию информации в отчетности. Годовая и промежуточная бухгалтерская отчетность эмитента должна быть составлена согласно требованиям Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положениям по бухгалтерскому учету (ПБУ), утвержденным в соответствии с приказами Министерства финансов Российской Федерации.

В соответствии с законодательством годовая отчетность РСБУ и консолидированная отчетность МСФО должна быть предоставлена эмитентом за 3 предшествующих завершенных отчетных года.

Промежуточная отчетность РСБУ показывается за последний завершенный отчетный период, который состоит из 3, 6 и 9 месяцев. В свою очередь промежуточную консолидированную отчетность МСФО необходимо

предоставить за последний завершенный отчетный период, который состоит из 6 месяцев [5, 6].

Отчетность РСБУ и МСФО должна быть составлена на русском языке.

На этапе составления финансовой отчетности к первичному публичному размещению необходимо придерживаться следующего графика подготовки отчетности к IPO.

Таблица 1.

Примерный график подготовки финансовой отчетности для IPO

Период	**1 год**	**2 год**	**3 год и следующие**
Процедуры, необходимые для выполнения	• Поправка юридической структуры и схемы финансово-хозяйственной деятельности; • Подготовка отчетности к аудиторской проверке; • Организация политики взаимодействия с органами государственной власти и связей с инвесторами.	• Подготовка отчетности по МСФО и прохождение аудиторских проверок; • Создание системы внутреннего контроля на предприятии.	• Постоянная и своевременная сдача отчетности по МСФО; • Улучшение качества предоставленной отчетности по МСФО; • Постоянное раскрытие информации.

В заключение хотелось бы отметить, что компании, переходящей на отчетность по МСФО, необходимо создать новые финансовые стандарты и изменить определенные моменты своей деятельности. Поправки затронут область финансового учета, внутренней управленческой и внешней финансовой отчетности [8].

Список литературы:

1. Википедия [Электронный ресурс] IPO. – Режим доступа — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (Дата обращения: 28.04.17).
2. Грибов М. Особенности подготовки отчетности для выхода на IPO // МСФО на практике. — 2011.— № 6. — С. 59-65.
3. Заббарова О.А. Механизм трансформации отчетность российских предприятий в отчетность по МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. — С. 11-19.
4. Зотова А.И., Шевченко Д.А. Выбор торговой площадки при размещении ценных бумаг российскими компаниями на глобальном финансовом рынке // Финансовые исследования. — 2007. — № 2. — С. 44-49.
5. Миронова Ю. Роль отчетности МСФО в процессе подготовки к IPO // Финансы и кредит. 2011. — № 6. — С. 25-34.
6. Подготовка отчетности по МСФО (IFRS reporting) [Электронный ресурс]. Режим доступа — URL: http://www.ade-solutions.com/services/ifrs-msfo (Дата обращения: 30.04.2017).
7. Российская Федерация. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – Режим доступа — URL:http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200969&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9643146070766624#0 – (Дата обращения: 26.05.2017).
8. Хомяков Д.П. Переход российских компаний на отчетность по МСФО как этап подготовки к IPO // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7. Ч. 3 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/07/56782 (Дата обращения: 29.04.2017).

ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Побирченко Полина Гамильевна
магистрант кафедра внешнеэкономической деятельности УрГЭУ,
РФ, г. Екатеринбург
E-mail: polinagp@mail.ru

Ковалев Виктор Евгеньевич
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой ВЭД, УрГЭУ,
РФ, г. Екатеринбург

Эффективная система внешнеэкономических отношений позволяет интегрироваться в общее мировое хозяйство и является обязательным условием успешного развития любого государства. В настоящее время внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – важнейшая составляющая, которая формирует структуру, динамику и устойчивость национальной экономики.

Государственное регулирование ВЭД – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые призваны совершенствовать ВЭД в интересах национальной экономики.

Государственное регулирование ВЭД предполагает разработку концепции и стратегии ВЭД. Под этим понимается определение целей, задач и приоритетных направлений развития, достижение результатов и эффективности внешнеэкономического комплекса.

Развитие международного разделения труда и процесс глобализации мирового хозяйства, охватывающий все виды экономической деятельности современного общества, потребовали регулирования ВЭД на международном уровне. В рамках региональных союзов стран эти задачи решаются региональными наднациональными сообществами.

Международное регулирование ВЭД, осуществляемое наднациональными сообществами, ставит государственное регулирование ВЭД в определенные рамки: с одной стороны, оно не отменяет государственное регулирование, с другой стороны, оно ограничивает возможности государств защищать свои национальные интересы.

В России основные направления государственного регулирования ВЭД определены Договором о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), международными договорами в рамках союза, федеральными законами, не противоречащими договорам Таможенного союза (ТС). После вступления России в ВТО в регулировании ВЭД учитываются правила и требования этой организации.

С 1 июля 2010 г. действует Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) на таможенной территории Российской Федерации и Республики Казахстан, а с 6 июля 2010 г. и на территории Республики Беларусь. В настоящее время функционирует единое экономическое пространство.

ЕАЭС имеет единую таможенную территорию, на которой осуществляется свободное движение товаров, как произведенных на данной территории, так и ввезенных из третьих стран. На данный момент временно существуют отдельные ограничения по перемещению товаров на таможенной территории ТС, которые будут сниматься по мере формирования сопутствующих условий. «В рамках Евразийского экономического союза существует свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведения согласованной политики в отраслях экономики, определенных Договором о Евразийском экономическом союзе и международными договорами в рамках союза» [6, с. 17].

Договор о ЕАЭС основывается на договорно-правовой базе ТС и Единого экономического пространства, нормы которых приведены в соответствие требованиям ВТО.

ТС интегрирован в контекст Договора о ЕАЭС как форма торгово-экономического объединения, в рамках которой не применяются таможенные пошлины и другие эквивалентные меры, меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, функционирует Единый таможенный тариф ЕАЭС.

Необходимым элементом взаимосвязей национальной экономики с экономиками других стран, формирующих мировое экономическое пространство в целом, является таможенное пространство (Рис.1).

МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

⇩

ТАМОЖЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО

⇩

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ЕАЭС

Рисунок 1. Взаимодействие мирового экономического пространства и экономического пространства ЕАЭС

Таможенное пространство состоит из таможенного регулирования, таможенной деятельности и таможенного дела.

Таможенное регулирование – это система «определения соотношений между уровнями затрат и цен на приобретение, доставку и реализацию товаров, количеством и качеством отечественных и импортных товаров на внутреннем рынке при помощи различного рода мер и средств» [6, с. 22].

Таможенное регулирование в ТС в рамках ЕАЭС представляет собой правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу ТС, перевозкой товаров п о единой таможенной территории ТС под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, а также уплатой таможенных платежей.

Таможенная деятельность – это система «мер и методов обеспечения установленных соотношения уровня затрат и цен на приобретение, доставку и реализацию товаров, количества и качества ввозимых и вывозимых товаров» [6, с. 22].

Таможенное дело представляет собой «систему знаний и умений, связанных с реализацией и контролем установленного уровня затрат, количества и качества ввозимых товаров» [6, с. 22].

27.11.2010 был издан Федеральный Закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации». В ст. 2 данного закона сказано: «Таможенное регулирование в Российской Федерации в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации заключается в установлении порядка и правил регулирования таможенного дела в Российской Федерации. Таможенное дело в Российской Федерации представляет собой совокупность средств и методов обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, а также запретов и ограничений при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации».

Из данной статьи Федерального закона следует, что таможенное регулирование состоит из таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

Таможенно-тарифное регулирование – это система «стоимостных инструментов и экономико-правовых мер, направленных на регулирование затрат и цен на ввозимую и вывозимую продукцию с учетом затрат и цен отечественных производителей, эффективности потребления отечественной и импортной продукции и максимального удовлетворения общественной потребности в тех или иных товарах» [6, с. 21].

Таможенно-тарифное регулирование объединяет меры двух групп:

1. Меры, связанные с разработкой таможенных пошлин и таможенного тарифа;

2. Меры, связанные с применением таможенного тарифа.

Первая группа мер предполагает обоснование и определение уровня таможенных пошлин, оценку социально-политических последствий изменения таможенных пошлин, формирование таможенного тарифа и системы таможенных процедур.

Ко второй группе относятся меры, связанные с определением страны происхождения товаров, определения таможенной стоимости и начисления таможенных пошлин.

Главную роль в таможенно-тарифном регулировании играют таможенные пошлины.

Таможенная пошлина – это «денежный сбор, взимаемый таможенными органами при провозе товара через таможенную границу» [3, с. 160].

Таможенная пошлина выполняет следующие функции:

1) Фискальную, таможенная пошлина является источником пополнения государственного бюджета;

2) Торгово-политическую, таможенная пошлина ограничивает доступ импортных товаров на внутренний рынок.

В зависимости от способа взимания выделяют следующие виды пошлин:

1) Адвалорные;

2) Специфические;

3) Комбинированные.

Адвалорные пошлины взимаются с цены товара в форме процента. При применении адвалорной пошлины цена ввозимого товара составит:

$$Pd = Pim\ (1+Tav),$$

где: Pim - таможенная стоимость товара;

Tav – ставка адвалорной пошлины [3, с. 160].

Специфическими пошлинами называются пошлины, взимаемые с единицы веса или объема товара в форме фиксированной суммы, размер которой не зависит от динамики цен. Их целесообразно применять при падении цен на товары. После обложения специфической пошлиной цена ввозимого товара будет равна сумме таможенной стоимости товара и ставки специфической пошлины.

Таможенная пошлина становится комбинированной, если в таможенном тарифе одновременно указываются специфическая и адвалорная пошлины, из которых выбирается наиболее эффективная на данный момент времени.

В зависимости от объекта обложения выделяют следующие виды пошлин:

1) Импортные пошлины, взимаемые с ввозимых на таможенную территорию ТС товаров;

2) Экспортные пошлины, взимаемые с вывозимых с таможенной территории ТС товаров;

3) Транзитные пошлины, взимаемые с товаров, перевозимых транзитом через таможенную территорию ТС.

В зависимости от страны происхождения товара различают следующие виды пошлин:

1) Максимальные пошлины, которые применяются при отсутствии между государствами-партнерами режима наибольшего благоприятствования (РНБ);

2) Минимальные или базовые пошлины, которые применяются при использовании между государствами-партнерами РНБ;

3) Преференциальные пошлины, которые применяются в рамках Общей системы невзаимных преференций ЮНКТАД или на другой основе. В большинстве случаев их размер в два раза ниже минимальной пошлины, а для группы наименее развитых стран пошлины устанавливаются на нулевом уровне.

В зависимости от характера торгово-политических отношений государств-партнеров по внешнеторговым сделкам различают следующие виды пошлин:

1) Автономные пошлины, которые применяются при отсутствии между странами-контрагентами межгосударственного торгового договора, определяющего режим взаимной торговли;

2) Конвенционные пошлины, которые устанавливаются в соответствии с достигнутой государствами договоренности о применении РНБ.

В таможенно-тарифном регулировании существуют особые виды пошлин:

1) Антидемпинговые пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране ввоза на момент данного ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб национальным производителям

аналогичных товаров или расширению производства аналогичных товаров в стране;

2) Компенсационные, которые применяются в случае если на таможенную территорию страны ввозятся товары, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб национальным производителям аналогичных товаров или препятствует организации или расширению производства аналогичных товаров в стране;

3) Специальные пошлины, которые применяются, в случае если товары ввозятся на таможенную территорию в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб национальным производителям аналогичных или конкурирующих товаров. Специальные пошлины используются как ответная мера на дискриминацию или иные действия, ущемляющие интересы государства со стороны других государств или их союзов.

Эффективность таможенно-тарифного регулирования зависит от степени экономической обоснованности таможенных пошлин, которые сводятся в таможенный тариф. Таможенный тариф должен учитывать геоэкономические и геополитические интересы страны.

В настоящее время в России таможенно-тарифное регулирование определяется нормативно-правовой базой Таможенного союза, единого экономического пространства стран-членов ЕврАзЭс и ЕАЭС.

Существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа в зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной.

«Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться:

- как инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с ТН ВЭД;

• конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины» [5, с. 51].

Таможенные тарифы играют важнейшую роль в регулировании современной внешней торговли, воздействуя на объем и структуру импорта. Таможенные тарифы строятся на основе товарных классификаторов, группирующих товары в зависимости от отрасли и степени обработки, при этом каждому товару присваивается многозначный цифровой код в соответствии со стандартом международной торговой классификации ООН. Таможенный тариф имеет следующий вид: код товара, название товара, ставка таможенной пошлины.

Таможенные тарифы могут быть простыми, одноколонными. При одноколонном тарифе для однотипных товаров применяется одна ставка пошлины, независимо от страны происхождения товара. Данный подход не позволяет государству регулировать товарные потоки из различных стран. Одноколонный тариф используется в наименее развитых странах.

Таможенные тарифы могут быть сложными, многоколонными. При многоколонном тарифе определяется несколько ставок таможенных пошлин на каждую тарифную позицию в зависимости от страны происхождения товара. Чаще всего используется трехколонный тариф, который предусматривает максимальную, базовую и преференциальную (льготную или нулевую) ставки таможенной пошлины.

Таможенный тариф выполняет следующие функции:

1) Защитную, таможенный тариф защищает отечественных производителей от иностранной конкуренции. Сдерживание импорта происходит посредством высоких ставок таможенных пошлин и прогрессивного увеличения размеров таможенных сборов в зависимости от степени обработки товаров.

2) Фискальную, таможенный тариф обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета государства.

Во многих экономически развитых странах данная функция отошла на второй план, и таможенные пошлины, как правило, составляют лишь несколько процентов в общей сумме бюджетных доходов. В развивающихся странах, напротив, эта функция играет важнейшую роль.

В Таможенном союзе стран-членов Договора о ЕАЭС действует единый таможенный тариф. «Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС) – свод ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию Евразийского экономического союза из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза» [2]. Разрабатывая единый таможенный тариф, страны-члены Таможенного союза пошли на взаимные уступки, снизив или повысив ставки таможенных пошлин на определенные товары.

В Договоре о ЕАЭС сказано, что единый таможенный тариф является инструментом торговой политики Союза.

«Основными целями Единого таможенного тарифа являются:

1) Обеспечение условий для эффективной интеграции Союза в мировую экономику;

2) Рационализация товарной структуры ввоза на таможенную территорию Союза;

3) Поддержание рационального соотношения ввоза и вывоза товаров на таможенной территории Союза;

4) Создание условия для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Союзе;

5) Поддержка отраслей экономики Союза» [6, с. 119].

Таможенный тариф состоит из трех частей: ставки таможенного тарифа, ставки таможенных пошлин и система классификации товаров.

Выделяют четыре вида ставок таможенного тарифа: автономные, конвенционные, преференциальные и беспошлинный ввоз.

В Едином таможенном тарифе применяются три вида ставок ввозных таможенных пошлин: адвалорные, специфические и комбинированные.

«Таможенно-тарифные методы занимают важную роль в регулировании ВЭД. Их роль возросла после вступления России в ВТО. Соглашениями ВТО предусмотрено увеличение роли таможенного тарифа в регулировании ВЭД и ограничение применения нетарифных мер» [6, с. 27].

Нетарифные или административные методы – «методы государственного регулирования внешнеторгового оборота, осуществляемые путем введения количественных ограничений, лицензирования и иных запретов и ограничений экономического характера на использование иностранных товаров на внутреннем рынке страны» [7, с. 202].

Нетарифные методы регулирования вносят ограничения во внешнеторговую деятельность и не связаны с применением таможенных пошлин. Нетарифные методы можно разделить на две группы:

1) Меры прямого ограничения, которые связаны с количественным контролем и включают следующие инструменты: квотирование, лицензирование, соглашения о добровольных ограничениях экспорта.

2) Меры косвенного ограничения, которые носят неколичественный характер и имеют два направления воздействия. К первой группе можно отнести меры, которые не направлены непосредственно на какие-либо ограничения внешнеторговых операций, но само их наличие и действие приводит к этому: наличие технических стандартов, санитарных и ветеринарных норм; введение дополнительных таможенных или административных формальностей. Ко второй группе можно отнести финансовые меры, регулирующие импортно-экспортные потоки: специальные правила импортных платежей, множественные валютные курсы, импортные депозиты, субсидирование и кредитование экспорта.

В качестве инструмента регулирования импорта используется квотирование – метод количественного ограничения ввоза. Квотирование позволяет дозировать ввоз иностранных товаров на внутренний рынок и

используется преимущественно для защиты отечественных товаро-производителей от чрезмерной иностранной конкуренции. Данный метод также применяют в целях поддержания стабильных цен на внутреннем рынке, рационального расходования национальной валюты, получения эквивалентных уступок от внешнеторговых партнеров в зарубежных странах. Квотирование – это альтернативный таможенным пошлинам метод регулирования торговли. Однако в определенных случаях квоты и пошлины могут взаимодействовать или применяться одновременно, в связи с чем крайне важно определить условия этого взаимодействия.

«Квота – это ограничение в стоимостном или физическом выражении, вводимое на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени (например, год, полугодие, квартал и другие периоды)» [7, с. 205]. В целом можно выделить три вида квот: тарифные, нетарифные и не имеющие экономического характера квоты. Тарифными квотами являются ограничения на количество товаров, в отношении которых применяется обычная таможенная пошлина. Нетарифными квотами, носящими экономический характер, являются ограничения на количество товаров, при превышении которых выпуск товаров не допускается. Квотами, не носящими экономического характера, являются ограничения, возлагаемые на перемещение товаров физическими лицами.

Квотирование широко применяется в международной торговле, а установление квот крайне мало регулируется международными соглашениями. Изменение уровня ставок таможенных пошлин наоборот ограничивается в странах – членах ВТО.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что таможенное регулирование Таможенного союза в рамках ЕАЭС представляет собой правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза. Таможенное регулирование предполагает методы и средства таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Таможенно-тарифное регулирование является одним из основных методов государственного регулировании внешнеторговой

деятельности, которая основана на применении мер экономического характера. Таможенно-тарифное регулирование осуществляется посредством установления единого таможенного тарифа на таможенной территории Таможенного союза и взимания таможенных пошлин при перемещении товаров через таможенную границу. Нетарифные методы регулирования внешнеторговой деятельности не связаны с применением таможенных пошлин. Нетарифные методы позволяют в короткие сроки получать необходимые результаты, но в долгосрочной перспективе не способствуют формированию нормальной конкуренции на внутреннем рынке, созданию и поддержанию эффективной структуры производства. В некоторых ситуациях таможенно-тарифные и нетарифные меры, например, таможенные пошлины и квоты, могут взаимодействовать друг с другом.

Необходимо также отметить, что в условиях экономического кризиса и санкций, применяемых в отношении России в настоящее время, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование играют важнейшую роль в торгово-политическом механизме страны, защищая и поддерживая стабильность национальной экономики. Таможенное политика, направленная на обеспечение экономической безопасности и защиту экономических интересов стран-членов Таможенного союза, становится эффективной при правильном сочетании мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

Список литературы:

1. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / М.А. Гуреева - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
2. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза, URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133133/22ad39bb36d3b8a63d493b0be82dc7170c9f82f6 (Дата обращения: 20.04.2017).
3. Международная торговля: Учебное пособие / А.О. Руднева. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 234 с.
4. Таможенное право: учеб. пособие / отв. ред. О.Ю. Бакаева. — 2-е изд., пересмотр. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2016. — 512 с.
5. Таможенное право: Учебник / В.Г. Свинухов, С.В. Сенотрусова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 368 с.

6. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Электронный ресурс] / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. - Эл. изд. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 328 с.
7. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ в условиях интерграции в рамках ЕАЭС: учеб. пособие / под ред. О.И. Дегтяревой. - М.: Магистр: ИНФРАМ, 2017. – 368 с.
8. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 N 311-ФЗ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181 (Дата обращения: 18.04.2017).

АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ЗА 2015 ГОД

Позигун Станислав Сергеевич
магистрант, факультет Международных отношений
Воронежский Государственный университет,
РФ, г. Воронеж
E-mail: spozigun99@mail.ru

Производители химический промышленности, связанные с выпуском минеральных удобрений, вносят колоссальный вклад в решение глобальной проблемы продовольственного обеспечения. Именно поэтому необходимо анализировать и усматривать негативные тенденции на данном рынке заблаговременно.

По итогам 2015 года (по оценкам Международной ассоциации производителей удобрений IFA) мировое потребление находилось в стагнации и составило 182,6 млн. тонн (табл. 1) [1]. В течение 2014-2015 г.г. состав и структура потребления минеральных удобрений сохранялись с незначительным колебанием.

Таблица 1.

Глобальный спрос на минеральные удобрения за 2014-2015 г.г.

	2014г. млн. тонн	**2014г. в %**	**2015г. млн. тонн**	**2015г. в %**	**Изменение**	
					В млн. тонн	**В %**
Азотные удобрения	110,1	60,3	110,1	60,3	-	-
Фосфорные удобрения	40,8	22,4	40,6	22,2	-0,2	-0,2
Калийные удобрения	31,8	17,4	31,9	17,5	+0,1	+0,1
Итого	182,7	100	182,6	100	-0,1	-

Так потребление азотных удобрений не изменялось в течение 2014-2015 гг. Спрос фосфорных удобрений уменьшился с 40,8 млн. тонн в 2014 году до 40,6 млн. тонн в 2015 году (на 0,2 % соответственно). А потребление калийных удобрений выросло с 31,8 млн. тонн до 31.9 млн. тонн (на 0,1 %). Это прежде всего связанно с увеличением численности населения планеты.

Положение на мировом рынке удобрений в 2015 году ознаменовалось проблемами с условиями торговли. Нестабильность некоторых экономик в нескольких регионах привела к резкому ослаблению национальных валют и, в итоге, вызвала спад спроса и замедление роста цен [2]. Девальвация валют стран-потребителей удобрений (Индия, Бразилия, Турция, Таиланд) и столкновение с проблемами доступа сельхозпроизводителей к кредитам повлияло на спрос на удобрения в 2015 году.

Рыночный баланс изменился в сторону превышения предложения [3]. На протяжение 2015 года имело место снижение мировых цен на минеральные удобрения (табл. 2) [4]. К примеру, средние цены на аммиак и аммиачную селитру на условиях FOB в порты СНГ за отчетный период уменьшились на 22 %, на карбамид—на 14 %, на фосфаты аммония—на 3 %.

Таблица 2.

Динамика и рейтинг мировых цен на минеральные удобрения, долл./т.

Названия	2014 г.		2015 г.		Изменение 2015/2014, в %
Аммиак (FOB Южный)	496	2	387	5	-22,0
Аммиак (CFR Тампа)	545	1	455	4	-16,5
Карбамид (FOB Балтика)	313	7	268	7	-14,4
Карбамид приллированный (CFR Бразилия)	340	6	285	6	-16,2
Аммиачная селитра (FOB Балтика)	282	8	221	8	-21,6
Аммиачная селитра (FOB Черное море)	281	9	222	9	-21,0
DAP (FOB Тампа)	472	4	459	2	-2,8
MAP (FOB Балтика)	470	5	457	3	-2,8
MAP (CFR Бразилия)	491	3	469	1	-4,5

Из-за значительного изменения цен на аммиак и небольшого уменьшения цен на сложные удобрения (DAP, MAP) тройка лидеров изменилась. Остальные позиции остались без изменений. Цены на аммиак в 2015 году значительно снизились из-за неблагоприятных погодных условий в США и увеличения экспорта из Египта и Алжира [5]. Далее начнем анализ рынка азотных удобрений

и проанализируем мировой баланс спроса и предложения на рынке аммиака (табл. 3).

Таблица 3.

Мировой баланс спроса и предложения аммиака, млн. тонн питательных веществ

	2012г.	2013г.		2014г.		2015г.		
Параметр	**Объём производства, в млн. т.**	**Объём производства, в млн. т**	**Темп прироста, в %**	**Объём производства, в млн. т.**	**Темп прироста, в %**	**Объём производства, в млн. т.**	**Темп прироста, в %**	**Общий прирост 2012-2015гг., в %**
Спрос на аммиак	136,7	138,5	+1,3	139,6	+0,8	140,6	+0,7	+2,9
Предложение аммиака	141,9	144,9	+2,1	145,2	+0,2	148,1	+2	+4,4
Разница между предложением и спросом	+5,2	+6,4	+0,8	+5,6	-0,6	+7,5	+1,3	+1,5

Исходя из данных видно, что в 2012 и 2013 г.г. предложение росло быстрее, чем спрос на аммиак. И только в 2014 темп роста спроса был больше, чем предложение на 0,6 %. В 2015 года темп прироста предложения снова начал превышать спрос на 1,3 %. Разница между общим приростом предложения и спроса аммиака в 2012-2015 г.г. составила +1,5 млн. тонн в пользу предложения. В результате, на мировом рынке аммиака присутствовала тенденция превышение предложения над спросом за последние 4 года. В среднем предложение превышало спрос на 6,1 млн. тонн за 2012-2015 гг. Темп прироста предложения превышал темп роста спроса на 0,5 % за рассматриваемый период. Далее перейдем к анализу баланса спроса и предложения имевшего место на рынке карбамида на протяжении 2012-2015 гг. (табл.4) [6].

Таблица 4.

Мировой баланс спроса и предложения карбамида, млн. тонн питательных веществ

	2012	2013		2014		2015		Общий прирост 2012-2015 гг., в %
Параметр	**Объём, в млн. т.**	**Объём, в млн. т**	**Темп прироста, в %**	**Объём, в млн. т.**	**Темп прироста, в %**	**Объём, в млн. т.**	**Темп прироста, в%**	
Спрос на карбамид	163,4	167,8	+2,7	166,2	-1	168,8	+1,6	+3,3
Предложение карбамида	170,9	175,7	+2,8	174,5	-0,7	179	+2,6	+4,7
Разница между пред-ложением и спросом	+7,5	+7,9	+0,1	+8,3	0,3	+10,2	+1	+1,4

Предложение на карбамид превышало спрос с 2012 по 2015 гг. Темп роста предложения также был больше в 2012-2013гг. и имел положительное значение. Но в 2014 году темп прироста предложения и спроса снизился на 0,7 % и 1 % соответственно. В 2015 году прирост спроса и предложения стал положительным. Среднее превышение предложения над спросом составило 6,7 % в рассматриваемом периоде. А тем средний темп прироста предложения на протяжение 2012-2015 гг. превышал спрос на 0,5 %. Разница между общим приростом предложения и спроса составила 1,4 млн. тонн.

Таблица 5.

Мировой баланс спроса и предложения фосфорной кислоты, млн. тонн питательных веществ

	2012	2013		2014		2015		Общий прирост 2012-2015 гг., в %
Параметр	**Объём, в млн. т.**	**Объём, в млн. т**	**Темп прироста, в %**	**Объём, в млн. т.**	**Темп прироста, в %**	**Объём, в млн. т.**	**Темп прироста, в%**	
Спрос на фосфорную кислоту	43,5	43,2	-0,7	43,2	0	44,2	+2,3	+1,6
Предложение фосфорной кислоты	43,7	44,1	+0,9	45,4	+2,9	46,8	+3,1	+7,1
Разница между предложением и спросом	+0,2	+0,9	+1,6	+2,2	+2,9	+2,6	+0,8	+5,5

Из таблицы 5 можно увидеть, что на протяжении рассматриваемых годов предложение также превышало спрос [7]. Темп прироста спроса на фосфорную кислоту в 2013 году носил отрицательный характер, а в 2014 году оказался аналогичным 2013 году. Лишь в 2015 году прирост спроса стал положительным (2,3 %), что придало общему приросту за рассматриваемый период положительное значение (1,6 %). Предложение же фосфорной кислоты имело положительный характер, поэтому общий прирост предложения составил 7,1 млн. тонн. Таким образом, можно сделать вывод, что мировой рынок фосфорной кислоты за последние 4 года имел тенденцию увеличение предложения и колебанием спроса. Далее проанализируем баланс на рынке калийных удобрений [8].

Таблица 6.

Мировой баланс спроса и предложения калия (включая удобрения и промышленные сферы применения), млн тонн питательных веществ

	2012	2013		2014		2015		Общий прирост 2012-2015гг., в %
Параметр	Объём производства, в млн. т.	Объём производства, в млн. т	Темп прироста, в %	Объём производства, в млн. т.	Темп прироста, в %	Объём производства, в млн. т.	Темп прироста, в%	
Спрос на калийные удобрения	33,2	34,6	+4,2	39,7	+14,7	38,3	-3,5	+15,4
Предложение калийные удобрения	38,2	40,2	+5,2	42,9	+6,7	43,5	1,4	+13,9
Разница между предложением и спросом	+5	+5,6	+1	+3,2	-8	+5,2	+4,9	-1,5

Общий прирост спроса на калийные удобрения за период 2012-2015гг. составил 15,4 %, что выше роста предложения за тот же период на 1,5 %. В 2013 году спрос на калийные удобрения превысил аналогичный показатель предыдущего периода на 4,2 %. В 2014 году рост спроса показал рекордное увеличение за 4 года и составил 14,7 %. Однако в 2015 году темп прироста снизился на 3,5 %. Рост предложения калийных удобрений за рассматриваемый период имел положительную тенденцию и в расчете на общий прирост составил 13,9 %.

В итоге 2015 год оказался неоднозначным для производителей удобрений. В 2015 году рынок находился в стагнации. Этому послужило множество причин: нестабильность экономик Латинской Америки, девальвация валют стран-потребителей удобрений, труднодоступность кредита, проблемы с условиями торговли и использованиями удобрений. На всех рынках минеральных удобрений имело место превышения предложения над спросом. Это значительно повлияло на темпы роста цен рынка. Несмотря на это, есть несколько положительных моментов. Валовой мировой объём продаж удобрений в переводе на питательные вещества увеличился на 2 %. Видовая

структура потребления не изменилась, что положительно сказалось в том, что поставщикам не придется изменять производственные мощности, так как нет тенденций от отказа от произведенных удобрений. Стоит отметить снижение цен на энергоносители, что повлияло на себестоимость продукции и, как следствие, на доходы компаний.

Список литературы:

1. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 4.
2. Short-term Outlook of World Fertilizer Demand and Supply 2014/15. P. 5.
3. Short-term Outlook of World Fertilizer Demand and Supply 2014/15. P. 7.
4. Short-term Outlook of World Fertilizer Demand and Supply 2014/15. P. 7.
5. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 14.
6. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 15.
7. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 17.
8. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 18.

АНАЛИЗ РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ РФ ЗА 2015 ГОД

Позигун Станислав Сергеевич
магистрант, факультет Международных отношений
Воронежский Государственный университет,
РФ, г. Воронеж
E-mail: spozigun99@mail.ru

Российские предприятия выпускают все виды традиционных минеральных удобрений, которые пользуются спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Существенную долю в производстве удобрений занимают сложные минеральные удобрения, которые содержат определенное количество питательных элементов. Преимущество сложных удобрений заключается в том, что их состав может меняться в зависимости от требований рынка. В последние годы наблюдается расширение номенклатуры российских производителей в данном сегменте.

Отличительными особенностями отрасли минеральных удобрений являются следующие:

- уникальные запасы сырья (природного газа, фосфорсодержащих и калийсодержащих руд, серы);
- ориентировка производства на экспорт, а также длинные логистические каналы до портов отгрузки для большей доли предприятий;
- полное обеспечение внутренних потребностей рынка (поставки импортных удобрений составляют менее 0,3 % от объема закупок);
- высокая концентрация производства (большая часть рынка приходится на несколько крупных холдингов).

В 2015 году объем выпуска минеральных удобрений в РФ увеличился по сравнению с 2014 годом на 1,4 % и был около 19 млн тонн в пересчете на питательные вещества. Выпуск азотных удобрений в пересчете на питательные вещества увеличилось на 6,3 % — до 8,7 млн. тонн. Производство фосфорных удобрений выросло на 7,6 % и достигло максимального объема—3,3 млн. тонн. Исключением стал лишь калийный сегмент, на котором снизилось производство

на 6,6 % по сравнению с 2014 годом – до уровня в 6,96 млн тонн. Данное феномен произошёл в следствие неблагоприятной ситуации на мировом рынке. Объем выпуска аммиака вырос на 3,8 % и составил 15,2 млн тонн, соответственно [6].

Таблица 1.

Структура производства минеральных удобрений в РФ в 2015 году

Название	Доля в общей структуре производства, в %
Азотные удобрения	45,9
Калийные удобрения	36,6
Фосфорные удобрения	17,5

Структура российского выпуска азотных и фосфорных удобрений по производителям не претерпела значительных изменений. На долю пяти отраслевых холдингов в 2015 году пришлось 83,7 % от общего объема производства азот- и фосфорсодержащих удобрений [3].

Таблица 2.

Структура российского рынка азотных и фосфорных удобрений по производителям 2015

Название	Доля предприятий от общего производства, в %
ФосАгро	26,9
ЕвроХим	23,9
УРАЛХИМ	15,1
Акрон	12,4
СДС азот	5,4
Прочие (г. россошь МИНУДОБРЕНИЯ, Газпром нефтехим, Салават, Тольттиазот, Менделеевазот и другие)	16,3

Не смотря на сложную политическую обстановку и замедление мировой экономики, российские производители сохранили свою позицию на рынке. Девальвация рубля сделала возможным восполнить проигрыш в экспортном доходе, который был вызван кардинальным падением цен. На внутреннем рынке российские производители смогли увеличить реализацию азотных и фосфорных удобрений. Значительным событием 2015 года стало открытие и запуск

комплекса по выпуску аммиака, метанола и карбамида в АО «Аммоний» (Татарстан).

Объем поставок минеральных удобрений в 2015 году сельскохозяйственным товаропроизводителям был на отметке 2,5 млн. тонн, что на 3,9 % выше уровня 2014 года. Самый большой спрос в РФ является спрос на аммиачную селитру [5]. В отчетном году ее отгрузки выросли на 25 % по сравнению с показателем за аналогичный период 2014 года и были около 3,5 млн. тонн. Пик продаж селитры на весну и составил 1,2 млн тонн, наименьший объем был поставлен в третьем квартале – 0,6 млн тонн. В общем сельхозпроизводители приобрели в 2015 году 13,9 % от произведенных в России минеральных удобрений по сравнению с 13 % в 2014 году. Для поддержки отечественных аграриев в 2015 году производители минеральных удобрений осуществили программу сдерживания цен на минеральные удобрения, разработанную совместно Российской ассоциацией производителей удобрений (РАПУ), Министерством промышленности и торговли, Министерством сельского хозяйства и Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации. В рамках этой программы перед началом весенних посевных работ производители минеральных удобрений, приняли решение о фиксации уровня цен на самые востребованные аграриями минеральные удобрения на январской отметке для проблемных регионов и на февральской отметке для остальных, что подстегнуло спрос на удобрения на внутреннем рынке.

По итогам 2015 года экспортные отгрузки минеральных удобрений (включая поставки в Белоруссию) оказались выше, чем аналогичный показатель 2014 года на 4,6 % и составили 16,7 млн. тонн. Экспортный доход упал на 1,3 % вследствие уменьшения отгрузок экспорта азотных удобрений.

За период с начала 2015 года отгрузки карбамида сократились на 5,6 %, аммиачной селитры – на 0,6 %, стабилизированной и известковой аммиачной селитры – на 6,7 %. На 17,9 % упали отгрузки сульфата аммония и на 2,9 % – карбамидно-аммиачной смеси. Поставки азота в составе других азотсодержащих удобрений, напротив, выросли в 2015 году на 9,1 % чем в 2014 году [4].

Экспорт фосфорсодержащих удобрений превысил прошлогодние объемы на 17,2 % [1]. Практически по всем видам удобрений этого сегмента было замечено увеличение экспорта. Самой слабый рост был отмечен в отгрузках аммофоса—6,6 %, максимальный рост – 81,3 % — в поставках диаммофоса. Экспорт сложных удобрений вырос на 10,8 %, посатвки жидких комплексных удобрений возросли на 45 %. Поставки сульфоаммофоса уменьшились на 27,4 %.

Экспорт удобрений, содержащих калий, увеличился в 2015 году на 6,6 % по сравнению с предыдущим годом. Отгрузки на экспорт хлористого калия увеличились в натуральном выражении на 7,2 % и достигли 11,1 млн. тонн. Экспорт калийсодержащих сложных удобрений увеличился в натуральном выражении на 2,6 % и достиг 4,4 млн. тонн [2].

Таким образом, российский рынок минеральных удобрений, несмотря на общемировую тенденцию, являлся для производителей доходным. Относительно доходов от экспорта значительное влияние оказало девальвация рубля, что дало дополнительную прибыль экспортерам. Так же увеличился объём реализации продукции сельскохозяйственным производителям, что не могло не сказаться положительно на производителях. В целом у российских субъектов рынка есть и будут множество проблем в дальнейшем, но при сильной поддержке государства и хорошо разработанными стратегическими подходами они сумеют преодолеть любые трудности.

Список литературы:

1. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2015. – Режим доступа - URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (Дата обращения 14.04.2017).
2. Argus. Argus FMB Аммиак. Еженедельный обзор рынка аммиака 20 октября 2015, Выпуск № 42. – С. 3-15.
3. Fertilizer Outlook 2015-2019. P. 11-15 – Режим доступа – URL:http://www.fertilizer.org/MarketOutlooks (Дата обращения 14.04.2017).
4. Global Fertilizer Supply and Trade: 2014-2015. P. 3-5 – режим доступа – URL: http://www.fertilizer.org/MarketOutlooks (Дата обращения 14.04.2017).

5. Short-Term Prospects for World Agriculture and Fertilizer Demand 2014/15. P. 4 - Режим доступа - URL:http://www.fertilizer.org/MarketOutlooks (Дата обращения 14.04.2017).
6. Short-term Outlook of World Fertilizer Demand and Supply 2014/15. P. 12-14 - Режим доступа - URL:http://www.fertilizer.org/Statistics (Дата обращения 14.04.2017).

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Приятелева Кристина Валерьевна
студент магистратуры,
факультет управления и бизнес-технологий ФУ
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Калуга
E-mail: ya.kistina-sorokina93@yandex.ru

Губанова Елена Витальевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доц. ФУ
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Калуга

Сложившиеся в стране неблагоприятные экономические условия, обусловленные зависимостью национальной валюты от цены за баррель нефти, а также введенные экономические санкции создают необходимость применения всего имеющегося инструментария рыночной экономики. Среди целого ряда подобных инструментов следует выделить коммерческий кредит.

Необходимость использования коммерческого кредита связано на данном этапе с тем, что в различных отраслях время обращения и время производства капитала не совпадают. Предприятия производят товары и готовят их к реализации, а другие, которым требуется данный продукт производства, не располагают достаточным объемом финансовых средств для закупки. В таких условиях продажа товара в кредит является практически единственным способом для поддержания непрерывности в производстве и обеспечения оборотности капитала и увеличения прибыли.

Наряду с причиной, указанной выше, наблюдается рост стоимости товаров, в частности комплектующих привозимых из-за границы, а также услуг и работ. Так согласно данных приведенных Центром научной политической мысли и идеологии по социально- экономическим итогам развития России в 2015 году прирост потребительских цен по отношению к декабрю 2015 года составил для непродовольственных товаров 8,4 %, для услуг 3,9 % [6].

Кроме того, существующие условия предоставления заемных средств в банках затрудняют их получение субъектами малого и среднего предпринимательства по причине отсутствия имущества, которое может стать залогом выполнения взятых на себя обязательств заемщиком. Более того ряд банков по данным исследования, проведенного Центральным банком Российской Федерации в начале 2015 года повысили требования к залоговому обеспечению, к финансовому положению субъектов среднего и малого предпринимательства, а также отметились сокращением спектра предлагаемых кредитных продуктов (порядка 46 %) [5]. Важно отметить, что сами кредитные учреждения испытывают в настоящее время нехватку ресурсов для предоставления крупных займов, что в конечном счете повторно подчеркивает актуальность использования в ближайшие годы в системе расчетов коммерческого кредита. По прогнозам, приведенным в Российской газете, в 2016 году 45 % потребностей в финансах будет приходиться на банки с государственным участием [4]. Представленные данные предполагают, что в настоящее время и в ближайшие годы средний и малый бизнес будет испытывать «финансовый голод». Во многом предположения автора настоящей статьи подтверждаются исследованием финансового состояния и ожиданий малого и среднего бизнеса в 2015 году, проведенного АО «МСП Банком», которое говорит о том, что финансовое состояние предприятий находится на грани депрессии [8].

В связи с этим роль коммерческого кредита приобретает большую значимость. Более того данный вопрос имеет самостоятельный правовой статус и регламентируется статьей 823 Гражданского кодекса РФ, согласно которой к коммерческому кредиту применимы правила, содержащиеся в главе 42 одноименного кодекса «Заем и кредит» [1].

По мнению авторов статьи «Организация коммерческого кредита и его роль в развитии экономики» А.А. Гаджиева, А.М. Сулеймановой и Э.С. Агаметова коммерческий кредит является особой формой взаимоотношений поставщика и потребителя, особенностью которых следует считать предоставление отсрочек платежа по отпущенным товарам или оказанным услугам.

Автор настоящего исследования полагает, что в данном контексте в целях полноценного раскрытия вопроса необходимо привести ряд способов предоставления коммерческого кредита:

- способ открытого счета;
- вексельный способ;
- сезонный кредит;
- скидка при условии оплаты к определенному сроку;
- консигнация [2, с. 30].

Кроме того, гражданским законодательством в полном объеме предусматриваются расчеты в рамках возмездных договоров, представленных ниже:

- договор купли-продажи, представленный статьями Гражданского кодекса РФ с 487 по 489;
- договор подряда, бытового подряда, строительного подряда, представленные соответственно статьями 711,735 и 746 Гражданского кодекса РФ;
- договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, представленный статьей 781 Гражданского кодекса [1].

Следует отметить, что среди представленных выше способов в Российской Федерации наиболее представлен вексельный способ, согласно которого поставщик после получения акцепта передает покупателю товаро-распорядительные, коммерческие документы.

Не менее важным способом является способ открытого счета, когда покупатель осуществляет периодические закупки без повторного обращения в каждом случае за кредитом. Сделка производится следующим образом: покупателем заказывается товар, который немедленно отгружается, а сам платеж производится после получения покупателем счета за отгруженный товар. В заранее фиксированные сроки покупателем погашается задолженность по представленному счету.

Необходимо акцентировать внимание на том, что проценты за пользование кредитом, согласно способа открытого счета не взимаются либо взимаются

в незначительном объеме. Кроме того, необходимо отметить, что данный порядок способствует долгосрочным отношениям контрагентов, которые могут являться попеременно как покупателями, так и продавцами. Достаточно широкое распространение данный способ получил в сделках между фирмами и филиалами, при многократных поставках однородного товара, в частности небольшими партиями.

В целях усиления роли банков в развитии экономических отраслей, что актуально на сегодняшний день, используется на практике сезонный кредит, который подразумевает разрешение торговцам покупать товары в течение всего года для создания определенных запасов и одновременно отсрочить платеж производителю до момента окончания распродажи товаров массового потребления.

В данном контексте следует понимать, что во многом от такого способа выигрывает производитель, который не несет дополнительных расходов на складирование огромного количества своей продукции, что соответственно сказывается на ее себестоимости. По мнению автора настоящего исследования в условиях падения спроса (в отдельных категориях товаров по разным данным до 40-50 %) вопрос себестоимости играет ключевое значение.

Не менее важен им следующий способ - скидка при условии оплаты в определенный срок подразумевает условие, что если тот или иной платеж будет произведен покупателем в течение заранее оговоренного в контракте периода после выписки счета, то из цены будет вычитаться скидка. Так, например, если договором предусмотрено, что в случае оплаты в течение 7 дней после заключения настоящего договора отпускная стоимость единицы продукции будет равна стоимости единицы продукции минус 7 %. Если оплата будет производиться в дату установленного срока, то есть на 7 день, то оплату необходимо произвести в полном объеме. Данный способ принимает наибольшую ценность, когда речь идет о более длительных сроках в условиях ощутимой инфляции, например, в 12,91 % по итогам 2015 года [7]. Более того, данная цифра отражает среднее значение, что не сопоставимо с ростом цен

на отдельные категории товаров и услуг, которые могут достигать больших ценовых значений.

Не менее значимым в рамках мероприятий по активизации реального сектора экономики может служить способ консигнации. Данный способ подразумевает, что продавец может получить товарно-материальные ценности без обязательства. Если товар будет продан, то соответственно будет произведен платеж в адрес производителя. В противном случае товар подлежит возврату производителю без каких-либо дополнительных выплат и неустоек. Представленный способ вполне применим при реализации инновационных товаров, нетипичных товаров, когда спрос на рынке сложно предугадать.

В существующих на сегодняшний день реалиях данный способ применим в условиях выпуска инновационных, высокотехнологичных отечественных товаров субъектами малого и среднего предпринимательства в рамках импортозамещения. Но данный способ требует своего дальнейшего развития. В свою очередь, по мнению авторов статьи «Проблемы внедрения инноваций» Арвеладзе М.А., Акимочкиной Т.А., очень часто у разработчика нет его команды, которая может успешно вывести товар на рынок [3]. Таким образом, по мнению автора настоящей статьи, консигнация может стать своего рода проводником на рынок товаров и услуг. В данном случае «командой по выводу нового товара» будет являться контрагент или контрагенты.

В целом перечисленные выше способы коммерческого кредита призваны укреплять отношения между продавцом и покупателем, способствовать развитию и непрерывности производства, а также содействовать укреплению экономики.

Одновременно с этим необходимо подчеркнуть важность повышения уровня финансовой грамотности участников рынка, которому должно способствовать государство. Особенно, это касается субъектов среднего и малого бизнеса, которые, как правило, в своей деятельности не пользуются рассматриваемыми способами расчетов. Без вовлечения последних в процесс дальнейшее развитие коммерческого кредита не представляется возможным.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.08.2016.] // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 22. Ст. 2457.
2. Гаджиев А.А., Сулейманова А.М., Агаметова Э.С. Организация коммерческого кредита и его роль в развитии экономики // Финансы и кредит. - 2009. - № 30 (366). - С. 29-36.
3. Арвеладзе М.А. Проблемы внедрения инноваций [Электронный ресурс] / Арвеладзе М.А., Акимочкина Международная студенческая электронная научная конференция // Режим доступа: http://www.scienceforum.ru.
4. Воздвиженская А. Деньги ищут выход [Электронный ресурс] / Российская газета // Режим доступа: https://rg.ru/2015/03/11/banki.html.
5. Информационно-аналитический бюллетень: Изменение условий банковского кредитования [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/iubk/iubk_15-1.pdf.
6. Социально-экономические итоги развития России в 2015 году. Аналитическая справка [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://rusrand.ru/analytics/socialno-ekonomicheskie-itogi-razvitiya-rossii-v-2015-g-analiticheskaya-spravka.
7. СтатБюро [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation.
8. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://docplayer.ru/38509577-Finansovoe-sostoyanie-i-ozhidaniya-malogo-i-srednego-biznesa-v-2015-godu-may-2015.html.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБОРОТА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Савченко Александр Александрович
студент магистратуры, кафедра «Финансы и кредит»,
Школа экономики и менеджмента,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: granovskij@list.ru

Производство и оборот алкогольной продукции являются видами экономической деятельности, соответственно, конечный интерес организаторов и соучастников процесса этих видов деятельности связан с получением доходов от их осуществления. Именно большой потенциал и объём данного рынка является предметом строгого контроля и ограничений со стороны государства и общества. Высокодоходные рынки должны быть хорошо структурированы, деятельность на них регламентирована, а контроль должен быть обязательным и осуществимым. Всё это создаёт предпосылки контролируемого и регулируемого финансового механизма осуществления деятельности в данной экономической сфере. Упорядоченность создаёт систему, которая поддаётся корректировке и управлению. Однако производство и оборот алкогольной и спиртосодержащей продукции – это область, ещё не до конца отрегулированная, хотя и существенно, требующая непрерывной работы над совершенствованием механизмов управления им. И одним из самых важных и основополагающих механизмов регулирования алкогольного рынка является государственный финансовый контроль.

Государственный финансовый контроль в сфере оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории Российской Федерации осуществляется в рамках регулирования производства, оборота, качества и безопасности этилового спирта и продуктов из него на законодательной основе. Цель государственного финансового контроля в данной сфере преследует, с одной стороны, фискальные интересы государства, с другой стороны, способствует регулированию потребления спиртосодержащей и алкогольной

продукции на территории страны. Такое двоякое значение носит характер взаимоисключающих выгод, когда интересы государства и общества расходятся и лишь отчасти имеют общие точки соприкосновения. Именно на этих общих интересах и выстраивается система государственного финансового контроля в сфере оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории нашей страны.

Государственный финансовый контроль над оборотом алкогольной продукции в соответствии с федеральным законом от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» подразделяется на государственный надзор в области производства, оборота, качества и безопасности этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, соблюдением законодательства в этой области и условий, предусмотренных соответствующими лицензиями, и на налоговый контроль над полнотой исполнения субъектами, осуществляющими операции с алкогольной продукцией, возложенных на них налоговых обязанностей.

Очевидно, что государственный финансовый контроль в сфере оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции необходим в связи с его общегосударственной и социальной значимостью. Общественные отношения во многом строятся и зависят от перераспределения материальных ресурсов, в том числе и финансовых, поэтому воздействуя на последние, можно с большим процентом эффективности добиваться поставленных целей и решения тактических задач.

По мнению автора, один из ключевых методов государственного регулирования алкогольного рынка заключается в том, чтобы использовать федеральные и муниципальные производственные мощности, государственные предприятия и быть мажоритарным акционером производственных предприятий спиртовой и алкогольной промышленности. Это даёт возможность, с одной стороны, контролировать алкогольный рынок и качество производимой

продукции, с другой стороны, это не решает вопросов более существенного пополнения бюджета и распространения алкоголизма, фальсификата и отравлений некачественным и непищевым алкоголем.

Один из очевидных примеров такого положения приводит О.Р. Тегетаева относительно деятельности созданного в 2000 году ФГУП «Росспиртпром». Это предприятие было образовано путем интеграции государственных спиртовых заводов и акционерных обществ, которому поначалу принадлежало 64 % рынка производства спирта в России и 37 % ликёроводочных изделий. Однако это не помогло решить ни одну из действующих проблем алкогольного рынка: уровень бюджетных доходов не повысился, количества фальсификата никак не снизилось, степень алкоголизации страны, а также негативные последствия его потребления (смертность и отравления) не сократились [9]. Это доказывает слабую эффективность подобного средства государственного регулирования алкогольной промышленности.

Что касается государственного финансового контроля над оборотом спиртосодержащей и алкогольной продукции, то его механизмы закреплены Федеральным законом № 171-ФЗ, а их осуществление передано с 2011 года Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование) [7]. Именно деятельность этого органа в последние годы определяет государственную и социальную политику в данной области. Притом, что проблемы, связанные с употреблением алкоголя, носят острый социальный характер, в государственном регулировании этой отрасли превалируют фискальные механизмы, которые действуют в двух плоскостях: осуществление строгого контроля за деятельностью всех компаний, работающих в алкогольной сфере, посредством лицензирования и приумножение казны за счёт налоговых платежей.

Лицензирование деятельности производителей и распространителей алкогольной и спиртосодержащей продукции необходимо для эффективного осуществления государственного контроля касательно точного соблюдения всех предписаний и правовых норм, закреплённым законодательством РФ,

прежде всего, положений Федерального закона № 171-ФЗ. Лицензирование производства и оборота алкогольной продукции необходимо в силу того, что, согласно ГК РФ (п. 2 ст. 129) [3], данная продукция ограничена в обороте на территории Российской Федерации, поэтому механизм лицензирования необходим для обеспечения эффективной государственной политики и регулирования этой отрасли.

Лицензирование выступает как один из основополагающих способов государственного финансового контроля и регулирования алкогольного сектора экономики. Лицензия даёт право на осуществление легальной деятельности в данной сфере при условии соблюдения всех предписанных норм, тем самым являясь частью института разрешительной системы. В свою очередь, лицензионно-разрешительная относится к административно-правовым механизмам государственного регулирования алкогольного рынка. В целях защиты интересов граждан и государства, Федеральным законом № 171-ФЗ помимо предписаний основных правил производства и оборота алкогольной продукции ещё и закрепляется обязательность лицензирования игроков этого рынка.

В соответствии с ч. 1 ст. 18 Федерального закона № 171-ФЗ лицензированию подлежат виды деятельности по производству и обороту этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, за исключением некоторых видов деятельности, в том числе производства и оборота этилового спирта по фармакопейным статьям, пива и пивных напитков, сидра, пуаре, медовухи; розничной продажи спиртосодержащей продукции [5]. Однако государство в 2016 году ввело лицензирование производства и оборота пивных и солодовых напитков [8]. Как утверждает законодатель, этот шаг обусловлен слишком большим нелегальным оборотом пива и пивных напитков.

Распространение лицензирования на пивную продукцию необходимо, чтобы можно было снизить доступность в продаже пивных напитков для несовершеннолетних лиц, попутно сокращая количество нелегального алкоголя в продаже.

Согласно определению, данному в ст. 3 Федерального закона от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», «лицензирование – это мероприятия, связанные с выдачей лицензии, с приостановлением и аннулированием, а также надзором лицензирующих органов за соблюдением соответствующих лицензионных требований и условий при осуществлении деятельности» в сфере производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции [6].

Лицензии на осуществление деятельности на алкогольном рынке выдаются как Федеральной службой по регулированию алкогольного рынка, так и лицензирующими органами исполнительных органов власти субъектов РФ.

В целях государственного финансового контроля алкогольной и спиртосодержащей продукции применяется ещё один механизм – маркировка и регистрация наименований продукции. Это необходимо, чтобы обезопасить государство и потребителя от нелегально произведённой продукции и фальсификата, а также гарантировать соответствие легально произведённой продукции государственным стандартам.

Учитывая вышесказанное, всё же основным механизмом государственного финансового контроля и регулирования оборота алкогольной и спирто-содержащей продукции выступает акцизное налогообложение, регулируемое 22 главой Налогового кодекса РФ [4]. Акцизное налогообложение служит ограничению распространения высокорентабельных товаров, создающих при этом большую угрозу здоровью населения или экологической безопасности [1]. Именно поэтому алкогольная продукция является одним из основных подакцизных товаров. Акцизы и другие налоги преимущественно преобладают в стоимости крепких алкогольных напитков, за счёт чего государство получает львиную долю денег от продажи алкоголя, и она нередко превосходит прибыль производителей и распространителей этой продукции.

Так, производители и импортёры подакцизных товаров вынуждены оперативно перестраиваться под новации законодательства в сфере оборота алкогольной продукции, нести дополнительные производственные, операционные

и административные издержки, быть гибкими в отношении реновации бизнес-процессов и производства. Всё это, наряду с растущими требованиями потребителей к качеству спиртного, создаёт определённые нагрузки качественного и количественного характера на управление легальным алкогольным бизнесом. Наличие большого количества ограничений создаёт специфику рыночного механизма при производстве и продажи алкогольной продукции.

Так, в связи с большими косвенными непроизводственными издержками с рынка постепенно вытесняются мелкие и средние производители, бизнес укрупняется, сегменты рынка становятся более объёмными и менее дисперсными по количеству и качеству представленной продукции. Неэффективный контроль над оборотом со стороны государства и отсутствие дешевых алкогольных продуктов вследствие высоких ставок акциза, сложности сертификации и таможенных процедур, по мнению Т.Ю. Глушко, является причиной большого количества фальсифицированной продукции [2].

Также необходимо отметить, что достаточно большое значение имеет государственное регулирование импорта и экспорта алкоголя [10]. Создание благоприятных условий для развития рынка отечественного алкоголя является одной из главных задач государства в данном секторе. От этого зависит производственная независимость страны, соответственно, отчисления в бюджет от налогов производителей и потребителей алкогольной продукции.

Вышесказанное говорит о том, что государственный финансовый контроль производства и оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции осуществляется достаточно четко. Из недостатков деятельности Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка можно отметить излишнюю централизацию её контрольных и административных функций. Это приводит к тому, что проблемы местных производителей плохо прорабатываются на федеральном уровне или игнорируются вовсе, что, в свою очередь, рождает все негативные последствия «алкогольного вопроса» в стране, с которым государственный контроль и призван бороться.

Исходя из этого, видится, что гармоничное развитие рынка спиртосодержащей и алкогольной продукции будет заключаться в децентрализации её государственного регулировании, что предполагает создание и развитие региональной нормативно-правовая базы, регулирующих органов, чтобы добиться целей, поставленных государством в осуществлении алкогольной политики.

Список литературы:

1. Борзунова О.А. Налоговый кодекс Российской Федерации от создания до наших дней. – М., 2010. – С. 17.
2. Глушко Т.Ю. Государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукции: ключевые особенности и проблемы / Т.Ю. Глушко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – № 43. – С. 68-80.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (Дата обращения: 01.05.2017).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (Дата обращения: 01.05.2017).
5. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции: Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8368 (Дата обращения: 01.05.2017).
6. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658 (Дата обращения: 01.05.2017).
7. О Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка: Постановление Правительства РФ от 24 февраля 2009 г. № 154 (в ред. от 01.07.2016 г.) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_85367 (Дата обращения: 01.05.2017).

8. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по стабилизации ситуации и развитию конкуренции на алкогольном рынке: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.11.2015 № 2413-р (ред. от 11.04.2016) [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189667 (Дата обращения: 01.05.2017).
9. Тегетаева О.Р. Государственное регулирование рынка алкогольной продукции в РФ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 3 (51). – С. 58.
10. Тимошин А.Н. Анализ международного опыта регулирования алкогольного рынка // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 308-311.

АНАЛИЗ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

Темиров Марат Артурович
студент кафедры политологии
Московского государственного лингвистического университета,
РФ, г. Москва
E-mail: Temirov.marat2012@ya.ru

Кирилина Елизавета Юрьевна
студент кафедры политологии
Московского государственного лингвистического университета,
РФ, г. Москва
E-mail: liz.kirilina@yandex.ru

Онуфриева Анна Сергеевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Московского государственного лингвистического университета
РФ, г. Москва

Экономика Германии является крупнейшей экономикой Европы, поэтому для России важны экономические связи с этим государством. В последние годы РФ столкнулась с рядом трудностей в экономической сфере из-за введения антироссийских санкций в 2014 году, именно поэтому проблема российско-германских отношений является актуальной.

Таблица 1.

Взаимная торговля России и Германии в 2012-2016 гг. [1]

	2012	2013	2014	2015	2016
Место Германии в экспорте России	5	5	5	5	3
Место Германии в импорте России	2	2	2	2	2
Место России в экспорте Германии	11	11	13	15	16
Место России в импорте Германии	6	6	9	12	13
Объем экспорта России в Германию, в млрд. долл. США	24,04	22,96	24,95	15,91	21,26
в % к 2012 году	100	95,5	103,7	66,2	88,4
Объем экспорта Германии в Россию, в млрд. долл. США	50,18	48,74	39,84	24,65	23,58
в % к 2012 году	100	97,1	79,4	49,1	46,9

Из данных табл. 1 видно, что роль Германии в торговле с Россией очень высока, и на протяжении 4 лет с 2012 по 2015 гг. Германия стабильно занимала 5-е место в экспорте России и 2-е место среди стран-импортеров. При этом отчетливо наблюдалась тенденция снижения объемов экспорта. Объем экспорта Германии в Россию в 2016 г. составляет только 46,9 % от объема экспорта в 2012 г., что демонстрирует значительное снижение объемов взаимной торговли за рассматриваемый период.

Россия занимает в 2016 г. 16-е место в экспорте Германии и 13-е место в импорте Германии. Объем экспорта России в Германию в 2015 г. существенно снизился (66,4 % по отношению к значению 2012 г.), в 2016 г. увеличился, но так и не достиг значений 2012-2014 гг. (88,4 % от объема экспорта в 2012 г.). Максимальное значение экспорта - в 2014 г. (24,95 млрд. долл. США), однако Россия ухудшила в 2014 г. позицию в списке партнеров и занимала в 2014 г. 9-е место в импорте Германии. Это говорит о том, что товарооборот Германии с другими странами вырос намного больше, чем с Россией.

В 2012-2016 гг. экспорт Германии в Россию превышает объемы экспорта России в Германию (в 2014 году на 37,38 %, в 2015 году на 35,47 %, в 2016 году на 9,83 %).

Таблица 2.

Структура экспорта России в Германию в 2014-2016 гг. [3]

	2014 г.	**2015 г.**	**2016 г.**
Всего, долл. США	24950268	15906242	21258481
в % к 2014 г.	100	63,75	85,20
в % к предыдущему году		63,75	133,64
в том числе			
нефть и продукты ее перегонки, долл. США	18237624	10864565	8998789
в % к 2014 г.	100	59,57	49,34
в % к предыдущему году	-	59,57	82,82
в % в общем объеме экспорта	73,1	63,30	42,33
медь и изделия из нее, долл. США	1054924	515709	409544
в % к 2014 г.	100	48,88	36,57

в % к предыдущему году	-	48,88	74,82
в % в общем объеме экспорта	4,23	3,86	1,81
ядерные реакторы, котлы, долл. США	1850080	1639196	268894
в % к 2014 г.	100	88,60	14,53
в % к предыдущему году	-	88,60	16,40
в % в общем объеме экспорта	7,42	10,31	1,26
черные металлы, долл. США	665448	515709	409544
в % к 2014 г.	100	77,49	61,54
в % к предыдущему году	-	77,49	79,41
в % в общем объеме экспорта	2,67	3,24	1,92
товары в иных категориях, долл. США	3142192	2272785	11195363
в % к 2014 г.	100	72,33	356,29
в % к предыдущему году	-	72,33	492,5
в % в общем объеме экспорта	42,33	72,33	52,66

Из данных таблицы 2 видно, что основным эскпортируемым товаром России в Германию является нефть и продукты ее перегонки (73,1 % в 2014 г., 63,3 % в 2015 г. и 42,33 % в 2016 г.). Объем экспорта ядерных реакторов, котлов составляет в 2014 г. 7,42 % всего экспорта РФ в Германию, в 2015 г. - 10,31 %. В 2016 г. экспорт данной группы товаров резко сократился и составил всего 1,26 % в общем объеме экспорта России в Германию. Также РФ экспортирует в Германию медь и изделия из нее. В 2014 г. экспорт данной группы товаров в Гермаию составил 4,23 % от общего объема экпорта, в 2015 г. - 3,86 %, в 2016 г. - 1,81 %. В рассматриваемый период наблюдается тенденция по снижению также и поставок меди. Экспорт черных металлов в Германию составил в 2014 году 2,67 % от общего объема экспорта, в 2015 г. - 3,24 %. В абсолютных величинах произошло снижение объема экспорта черных металлов, но в относительных величинах наблюдается рост, что вызвано снижением общего объема экспорта.

Таблица 3.

Структура экспорта Германии в Россию в 2014-2016 гг. [2]

	2014 г.	**2015 г.**	**2016 г.**
Всего, долл. США	39843149	24650469	23575767
в % к 2014 г.	100	61,86	59,17
в % к предыдущему году	-	61,86	95,64
в том числе			
средства наземного транспорта, долл. США	5975916	3448633	3302783
в % к 2014 г.	100	57,70	55,26
в % к предыдущему году	-	57,70	95,77
в % в общем объеме экспорта	15,00	14,00	14,01
электрические машины, долл. США	3482240	2093729	2169381
в % к 2014 г.	100	60,12	62,29
в % к предыдущему году	-	60,12	103,61
в % в общем объеме экспорта	8,74	8,49	9,2
ядерные реакторы, котлы, долл. США	10247815	5987612	5853083
в % к 2014 г.	100	58,42	57,11
в % к предыдущему году	100	58,42	97,75
в % в общем объеме экспорта	25,72	24,29	24,83
фармацевтическая продукция, долл. США	2320009	1584566	1692841
в % к 2014 г.	100	68,29	72,96
в % к предыдущему году	100	68,29	106,83
в % в общем объеме экспорта	5,82	6,43	6,87
товары в иных категориях, долл. США	17817169	11535929	10557679
в % к 2014 г.	100	64,74	59,25
в % к предыдущему году	100	64,74	91,51
в % в общем объеме экспорта	44,72	46,80	44,78

Из данных таблицы 3 видно, что основным экспортируемым товаром Германии в Россию являются ядерные реакторы, котлы. Доля данной группы товаров в экспорте Германии в России в 2014 г. составила 25,72 %, в 2015 г. - 24,29 %, в 2016 г. экспорт ядерных реакторов составил 24,83 %. При этом наблюдается снижение абсолютных значений данной статьи экспорта. Так, в 2016 г. экспорт данной группы товаров составляет 57,11 % значения 2014 г.

Относительно устойчивую долю занимает экспорт средств наземного транспорта - на уровне 14 % в 2015-2016 гг. Экспорт электрических машин и оборудования в 2014 г. занимал 8,74 % в общем объеме экспорта, в 2015 г. - 8,49 %, в 2016 г. - 9,2 %. В структуре экспорта Германии в Россию наблюдается незначительное увеличение доли фармацевтической продукции в рассматриваемый период. Экспорт данной группы товаров составлял в 2014 г. 5,82 % общего экспорта в Россию, в 2015 г. - 6,43 % (при снижении абсолютного значения экспорта фармацевтической продукции на 31,71 %), в 2016 г. - 6,87.

Таким образом, за период 2012-2016 гг. наблюдается значительное снижение товарооборота между Россией и Германией по всем группам экспортируемых товаров вследствие санкционных мер правительств, хотя Германия по-прежнему играет роль важного торгового партнера России.

Список литературы:

1. Trade Map - International Trade Statistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7C643%7C%7C%7C%7CTOTAL%7C%7C%7C2%7C1%7C1%7C2%7C2%7C1%7C2%7C1%7C1 (Дата обращения 06.05.2017).
2. Trade Map - International Trade Statistics. Bilateral trade between Germany and Russian Federation. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|276||643||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1 (Дата обращения 06.05.2017).
3. Trade Map - International Trade Statistics. Bilateral trade between Russian Federation and Germany. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643||276||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1 (Дата обращения 06.05.2017).

БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Терентьева Анна Игоревна
студент бакалавриата по направлению
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
ФГОБУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
E-mail: ann_1996@list.ru

Турищева Татьяна Борисовна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,
ФГОБУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
доц. Департамента учета, анализа и аудита
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
РФ, г. Москва

Проблема определения роли бухгалтерской финансовой отчетности в деятельности организации актуальна в условиях современности. Обусловлено это тем, что все больше возрастает роль информации в современном мире, и от правильности составления бухгалтерской финансовой отчетности напрямую зависит эффективность развития и деятельности организации. В предпринимательстве, бизнесе качественная и своевременная экономическая информация оказывает влияние на успех организации, размер получения прибыли, рост капитала.

Бухгалтерская финансовая отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, формируемую на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [4, с. 45].

Роль бухгалтерской финансовой отчетности в организации велика. Она является средством оценки финансового положения любой организации. Бухгалтерская отчетность наглядно представляет информацию и о финансовом состоянии организации, о наличии и распределении финансовых ресурсов, которыми обладает организация, о движении капитала и так далее. Стабильность в финансовом состоянии организации гарантирует развитие бизнеса.

В любой организации для повышения уровня финансового развития проводятся мониторинг, анализ, диагностика финансовой информации. Все эти необходимые процедуры позволяют определить причины, оказывающие влияние на процесс изменения финансового состояния организации, своевременно их устранить и разработать рекомендации по повышению эффективности и целесообразности использования финансовых ресурсов.

Организации вправе сами определять детализацию показателей по статьям отчетов. Расшифровка статей не запрещена, необходимость в ней определяется организацией самостоятельно. Организация сама выбирает, какие именно пояснения она желает отразить в отчетности, какой внешний вид они будут иметь и какую информацию будут в себе содержать. Для отдельных организаций даны рекомендации от Минфина, как именно им стоит оформлять соответствующие пояснения.

Некоммерческим организациям (кроме тех, что не ведут предпринимательской деятельности и не имеют оборотов по продаже товаров, работ или услуг) рекомендовано отражать все пояснения в специализированной форме отчета о целевом использовании полученных средств [3, с. 57].

Для субъектов малого предпринимательства значительно упрощена деятельность по составлению отчетности - в бухгалтерском балансе и в отчете о прибылях и убытках информация отражается без детализации показателей по группам, а в пояснительных документах отражается исключительно наиболее важная текущая информация, «без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности» (Приказ № 66н, п.6, пп. б) [1, с. 42].

Но, тем не менее, малое предприятие имеет полное право на составление всех форм отчетности и отражение в них показателей в удобной для этих предприятий форме. Однако эти же нововведения коснулись организаций, которые ведут учет по упрощенной системе налогообложения, так как теперь многим из них необходимо будет восстанавливать учет и составлять отчетность на равных со всеми условиями.

Минфин РФ продолжает решать задачи по достижению своей стратегии приближения российских стандартов бухгалтерского учета к международным. Определена возможность для организаций самостоятельно (однако пока лишь частично) выбирать способ и вид отражения информации в отчетах; система сквозной нумерации показателей отчетности также не изобретена Минфином, а встречается в международной практике учета; полная свобода в отношении составления пояснений к бухгалтерской отчетности - ни их количество, ни содержание, ни форма не регламентированы [1, с. 41].

В сущности, для максимального сближения с международными стандартами остается лишь уменьшить или вовсе убрать регламентирование составления всех форм отчетности, то есть и их содержание, и их форму оставить на выбор организации, а в стандартах отразить лишь возможный перечень статей и те из них, что рекомендуется отразить в отчетности. Ведь именно в рекомендательном характере всех стандартов и состоит сущность международной практики бухучета.

В сущности, бухгалтерский баланс по российским стандартам предполагает ту же классификацию статей, однако они по-прежнему обязательны для отражения, что и отличает российский баланс от международного.

Следовательно, отчетность организаций постепенно приближается к Международным Стандартам. Следующим важным шагом в развитии отечественной финансовой отчетности должна стать отмена «обязательности», вследствие чего все текущие формы отчетности и статьи, раскрывающиеся в них, должны иметь рекомендательный характер. Это станет огромным прорывом для российского бухгалтерского учета, где унифицировано и законодательно установлено практически все.

С другой стороны, уже текущие изменения заставят организации всерьез поработать творчески и продумать состав расшифровок статей для своих отчетов. Бухгалтеры, которые впервые столкнутся с подобной задачей и смогут с ней справиться достойно, не так болезненно переживут переход на отчетность

по МСФО или близкую к ней, в то время как бухгалтеры-непрофессионалы могут остаться без перспективы в работе и карьерного роста, поскольку не будут востребованы на рынке труда.

Вполне возможно, что именно поэтому характерные для МСФО импровизации в исполнении бухгалтеров в нашу отчетность были внедрены только в небольшом количестве: бухгалтеры натренируются, набьют руку, а руководство организации получит возможность всерьез пересмотреть состав своей бухгалтерии, подготовив организацию ко всем возможным переменам в законодательстве.

Список литературы:

1. Коробова Я.А., Яковенко М.С. Бухгалтерская отчетность и ее роль в анализе деятельности организации // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3.
2. Куприянова Л.М., Осипова И.В. Общие методологические основы формирования и анализа бухгалтерского баланса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 8 (67).
3. Легенчук С.Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постуиндустриальной экономики // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - № 8.
4. Ложников И.Н. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета // Вестник бухгалтера Московского региона. - 2011. - Вып. № 1.
5. Ярыгина Н.А. Аналитический подход к составлению финансовой отчетности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2012. - № 3.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ Г. ИРКУТСКА

Тулохонова Гита Александровна
студент, кафедра математической экономики ИГУ,
РФ, г. Иркутск
E-mail: tulokhonovagita@mail.ru

Целью данной работы является анализ тенденций развития рынка аренды жилья и выявление методов, позволяющих более точно оценивать стоимость аренды жилья, объектом исследования – рынок аренды жилья в г. Иркутске, предметом исследования – показатели, характеризующие стоимость аренды жилья. В ходе работы были поставлены следующие задачи: сбор данных, их упорядочивание, построение регрессионной модели оценки стоимости аренды жилья, анализ, подведение итогов. В ходе научно-исследовательской работы использовались следующие методы: сбор данных, анализ данных, сравнительный метод.

При написании работы был использован корреляционно-регрессионный анализ.

Для проведения статистического анализа были использованы пакеты прикладных программ, такие как MSExcel, Matlab, Stata.

В современном мире проблема оценки жилья является насущной, поскольку, с одной стороны, обычный человек в большинстве случаев использует только сравнительный анализ, т. е. ставит цену на квартиру примерно такую же, как у аналогичных квартир, не учитывая многие факторы. С другой – оценочные компании, которые дают оценку квартиры на основе многих факторов, но сравнивают в итоге с двумя приближенными по характеристикам квартирами. Таким образом, данная работа является актуальной.

В качестве базы для исследования была сделана случайная выборка из квартир, сдающиеся в аренду в период с марта по октябрь 2016 года. Данные были взяты со специализированного сайта недвижимости Avito. Квартиры,

попавшие в выборку расположены в городе Иркутске. Данная территория охватывает квартиры различной ценовой категории. Для получения корректных результатов при построении статистических моделей, из выборки были исключены резко выделяющиеся наблюдения, что позволило учесть принцип однородности исходной информации. Массив состоит из 236 наблюдений (Таблица 1).

Таблица 1.

Описательные статистики для показателя стоимости аренды жилья в г. Иркутске, руб.

Переменная	Наблюдения	Среднее	Станд. ошибка	Станд. отклонение	Минимум	Максимум
Цена	236	15722,46	355,79	5465,78	5000	60000

Показатели, характеризующие жилье можно разделить на две категории: количественные и качественные (Рисунок 1). К количественным показателям относятся показатели площади жилья, выраженные в метрах квадратных, квадратный корень расстояния до центра, этаж. Качественные показатели характеризуют в большей степени уровень комфортности жилья.

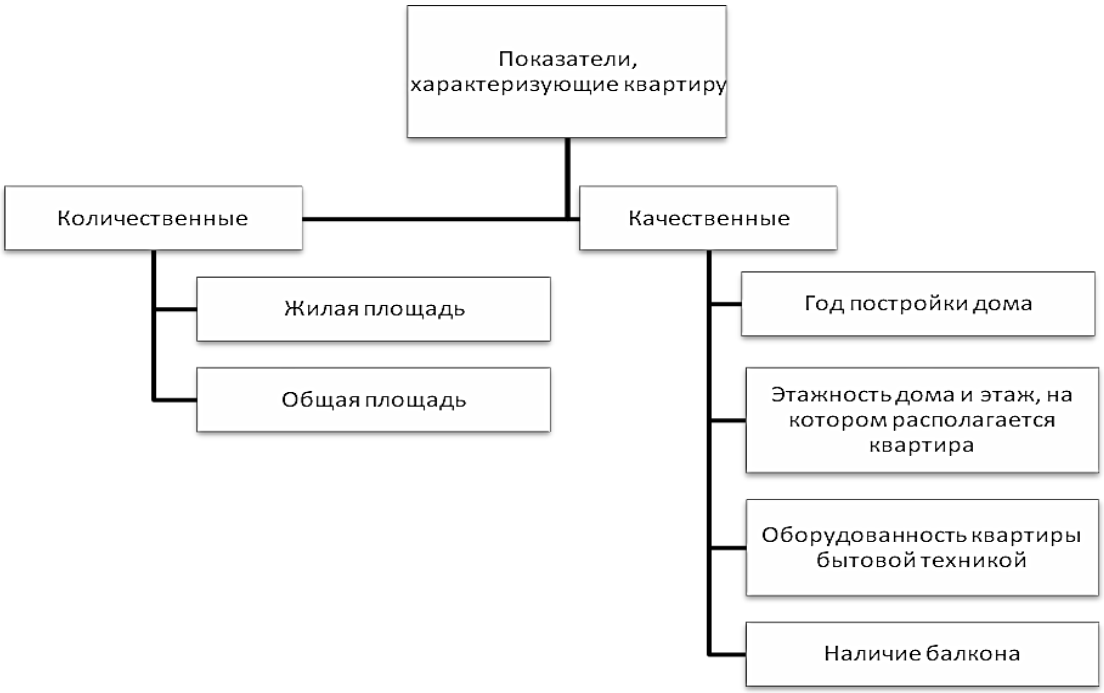


Рисунок 1. Показатели, характеризующие квартиру

1. Базовая модель

Для исследования был взят линейный вид множественной регрессии [3, с. 42]:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + \varepsilon. \quad (1)$$

Здесь y - стоимость аренды жилья, x_1 - общая площадь (м^2), x_2 - квадратный корень расстояния до центра, x_3 - экологический показатель, равный $1 - \frac{1}{2^n}$, где n - этаж.

Воспользуемся методом наименьших квадратов [2, с. 11], чтобы получить следующее уравнение регрессии:

$$y = 8818{,}205 + 238{,}5511 x_1 - 1898{,}69 x_2 + 2094{,}863 x_3. \quad (2)$$

$$(1749{,}14) \qquad (15{,}36) \qquad (360{,}12) \qquad (1573{,}07)$$

Коэффициент детерминации равен 57,6 %, который показывает качество модели.

2. Модификация модели

Для улучшения качества модели добавим в нее дамми-переменные [1, с. 22], отражающие качественные характеристики оценки стоимости аренды жилья:

d_1 – квартира располагается на первом этаже (1 – да, 0 – нет);

d_2 – квартира располагается на последнем этаже (1 – да, 0 – нет);

d_3 – монолитный дом (1 – да, 0 – нет);

d_4 – кирпичный дом (1 – да, 0 – нет);

d_5 – новостройка (1 – да, 0 – нет);

d_6 – наличие мебели/техники (1 – да, 0 – нет);

d_7 – наличие балкона/лоджии (1 – да, 0 – нет).

Модифицированная модель имеет вид:

$$y = 5044{,}928 + 230{,}459x_1 - 1474{,}3x_2 + 3274{,}44x_3 + 953{,}245d_1 -$$
$$(3037.01) \quad (16.3) \quad (378.32) \quad (3149.84) \quad (1355.33)$$

$$448.293d_2 - 2054{,}69d_3 + 742.9469d_4 + 1453.884d_5 + 1566.622d_6 -$$
$$(720.93) \quad (935.03) \quad (565.39) \quad (667.33) \quad (832.86)$$

$$9027d_7. \qquad (3)$$
$$(690.55)$$

Коэффициент детерминации увеличился с вводом новых переменных до 61 %. Проанализировав данную модель, можно сделать следующие выводы: каждый квадратный метр квартиры увеличивает ее стоимость на 230,46 руб., с увеличением расстояния до центра города на 1 км стоимость квартиры падает на 1474,3 руб., с увеличением этажа стоимость дороже на 3274,44 руб., но при этом первый этаж увеличивает стоимость на 953,25 руб., а последний уменьшает на 448,29 руб. Монолитный дом дешевле панельного на 2054,69 руб., кирпичный – дороже на 742,95, новостройка дороже «хрущевки» на 1453,88 руб., мебель и техника прибавляют в стоимости на 1566,62 руб., балкон/лоджия – на 9027 руб.

Заключение

Результатом проведенного исследования является построенная модель, которая позволяет оценить стоимость аренды жилья. В результате анализа выявлены:

1. Факторы, увеличивающие стоимость аренды жилья: общая площадь квартиры, этаж, кирпичный дом, новостройка, мебель, техника и балкон/ лоджия.

2. Факторы, уменьшающие стоимость аренды жилья: расстояние до центра города, последний этаж, монолитный дом.

Список литературы:

1. Филатов А.Ю. Конспект лекций по эконометрике: учеб. пособие. – Иркутск: Иркут. ун-т, 2006. – 35 с.
2. Филатов А.Ю. Конспект лекций по многомерным статистическим методам: учеб. пособие / А.Ю. Филатов. – Иркутск: Иркут. ун-т, 2007. – 37 с.
3. Шанченко Н.И. Лекции по эконометрике: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Прикладная информатика (в экономике)» / Н.И. Шанченко. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 139 с.

ОБ ИСПРАВЛЕНИЯХ ОШИБОК В БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Хасанова Диана Руслановна
студент бакалавриата
по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГОБУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
РФ, г. Москва

Турищева Татьяна Борисовна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,
ФГОБУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
доц. Департамента учета, анализа и аудита
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
РФ, г. Москва

В современных условиях каждая организация вынуждена функционировать в условиях жесткой конкуренции на рынке. Успешному ее развитию способствуют ряд внешних и внутренних факторов. В этих условиях важным является экономическое развитие любой организации, а экономическое развитие напрямую зависит от правильности ведения бухгалтерской документации.

Искажение бухгалтерской (финансовой) отчетности является актуальной проблемой, которая влечет за собой риски для инвесторов, кредиторов, заемщиков и других пользователей отчетности. Исследованием проблемы фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности занимались как отечественные, так и зарубежные специалисты. [4]

Учитывая особую важность годового отчета, степень ответственности при его подготовке, а также постоянные изменения законодательства в области бухгалтерского учета, формирование финансовой отчетности неизменно вызывает множество вопросов и нередко приводит к совершению ошибок.

В процессе отражения фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете и отчетности бухгалтерами могут быть допущены ошибки. Причинами ошибок может быть недостаточная компетентность и профессионализм бухгалтера, а также задержка первичных документов партнерами по бизнесу или

сотрудниками самой компании. Все это ведет к искажению данных бухгалтерской отчетности. Ошибками называют неточности в отражении фактов хозяйственной жизни или событий в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. Причинами ошибок могут быть неверное применение законодательства, учетной политики организации или предприятия, неверные вычисления, применение неверной классификации, неточная оценка деятельности, неправильное использование информации, а также недобросовестная деятельность лиц, ответственных за бухгалтерскую финансовую отчетность.

Порядок исправления ошибок в учете регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» ПБУ 22/2010 (утверждено приказом Минфина России от 28.06.2010 N 63н). Данный порядок зависит от целого ряда факторов: периода, когда была допущена ошибка (в текущем году или предшествующих отчетных периодах), факта утверждения или неутверждения отчетности в момент выявления ошибки, уровня ее существенности. Существенной считают ошибку, которая может «повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые ими на основе бухгалтерской отчетности, составленной за этот отчетный период» (п. 3 ПБУ 22/2010).

Конкретных критериев существенности ПБУ 22/2010 не устанавливает. Поэтому компания должна определить их самостоятельно, закрепив в качестве положений бухгалтерской учетной политики [5].

Принято классифицировать ошибки в финансовой бухгалтерской отчетности на существенные и несущественные. Предельных значений в законодательстве не предусмотрено. Существенная ошибка – это ошибка, влияющая на экономические решения, принимаемые на основе бухгалтерской отчетности, составленной за этот отчетный период [3]. Неточности и пропуски при отражении хозяйственных операций, выявленные при получении новой информации, ошибкой не являются.

Есть несколько способов исправлений данных бухгалтерского учета. Их можно вносить обратными записями, методом красного сторно или доначислением каких-либо сумм, которые не были ранее учтены.

При возникновении ошибок в бухгалтерскую финансовую отчетность вносятся изменения. При этом вносимые изменения в обязательном порядке документируются. Основным документом, фиксирующим факт исправления в бухгалтерской финансовой отчетности является бухгалтерская справка, имеющая обязательные реквизиты, перечисленные в ст. 9 Закона РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.

Момент, когда ошибка может быть выявлена:

- До конца календарного года
- Отчетность прошлого года сформирована
- Отчетность прошлого года подписана
- Отчетность прошлого года представлена внешним пользователям
- Прошлогодняя отчетность утверждена
- Последующие годы
- Год, когда ошибка возникла
- Год, следующий за тем, в котором ошибка возникла

Ошибки и их последствия, допущенные в бухгалтерской финансовой отчетности, подлежат исправлению в обязательном порядке. Исправления в бухучет вносятся на основании первичных документов. Так же составляются бухгалтерские справки, в них указывается обоснование исправлений. Это следует из общего правила о том, что каждый факт хозяйственной деятельности надо оформить первичным учетным документом. На это прямо указано в части 1 статьи 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. Процесс исправления зависит от времени, когда была допущена та или иная ошибка – в текущем отчетном периоде или уже после его завершения.

Существенные и несущественные ошибки, допущенные в текущем году, исправляют одинаково. Так, если погрешности обнаружены до завершения

года, то исправительные записи делают в том месяце, в котором ошибки были фактически выявлены (п. 5 ПБУ 22/2010).

В случае, если ошибка допущена в текущем отчетном периоде, она подлежит исправлению путем совершения записей по соответствующим счетам бухгалтерского учета. Запись при этом вносится в месяце, когда ошибка была выявлена. В случае же, когда ошибка была выявлена по окончании ответного периода, но до даты подписания бухгалтерской отчетности за этот год, исправительные записи следует сделать «вторым» декабрем отчетного года (за который составляется годовая отчетность).

Если ошибка, допущенная при составлении финансовой отчетности в предыдущих периодах, несущественна, т. е. влияет на финансовые показатели предприятия незначительно, то исправить ее нужно в текущем отчетном периоде путем включения в финансовую отчетность такого отчетного года. При этом исправление такой ошибки не требует повторного отражения соответствующей сравнительной информации о ней в финансовой отчетности. В противном случае (когда ошибка существенна) нужно пересчитать финансовую отчетность всех предшествующих периодов от того момента, когда данная ошибка была допущена. Для малых предприятий (за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг) установлена упрощенная процедура исправления ошибок. Так, им разрешается исправлять все ошибки прошлых лет в том порядке, который установлен для несущественных ошибок (п. 9 ПБУ 22/2010). [5] Другими словами, существенная ошибка предшествующего отчетного периода в обязательном порядке должна быть исправлена путем ретроспективного пересчета, конечно, за исключением тех случаев, когда это невозможно сделать практически.

Существенная ошибка предшествующего отчетного года, выявленная после подписания бухгалтерской отчетности, но до даты ее представления собственникам, исправляется с помощью записей по соответствующим счетам в декабре предшествующего года [2].

В практике довольно часто встречается предоставление годовой отчетности повторно вследствие выявления и последующем исправлении ошибок. Пересмотренная бухгалтерская отчетность должна иметь другую дату подписания ее ответственными лицами. Существуют достаточно типичные варианты исправления ошибок при условии, что ошибка является существенной и была выявлена после подписания отчетности, но до момента ее утверждения собственниками компании [5].

На практике бывают случаи, когда бухгалтер не может объективно оценить степень влияния ошибки на отчетный период. Методика исправления ошибок при этом заключается в следующем: корректировке подвергаются вступительные остатки по самому раннему из возможных периодов, за который представляется сопоставимая информация. Пояснительная записка, прилагаемая к годовой финансовой бухгалтерской отчетности, отражает при этом информацию о существенных ошибках, допущенных в предыдущий отчетный период, но исправленных в текущий.

Все выявленные ошибки и их исправления документируются, как уже говорилось выше. В пересмотренной отчетности фиксируется информация о том, что данная бухгалтерская финансовая отчетность заменяет первоначально представленный отчетный документ, приводятся основания пересмотра предоставленного ранее отчета. Исправленный отчетный документ направляется во все адреса, куда была предоставлена первоначальная бухгалтерская финансовая отчетность.

В методике исправления ошибок бухгалтерской финансовой отчетности существует такое понятие, как ретроспективный пересчет. Данный пересчет осуществляется следующим образом: исправлению подлежат показатели бухгалтерской отчетности, как если бы ошибка предшествующего отчетного периода никогда не была допущена.

Следует отметить, что нарушения в предоставлении бухгалтерской финансовой отчетности могут повлечь за собой административную ответственность бухгалтера. В статье 15.11 Кодекса РФ об административных

нарушениях указывается, что бухгалтер или иные должностные лица организации, допустившие грубые нарушения в составлении бухгалтерской отчетности, подвергаются штрафу. Также в статье 120 Налогового кодекса РФ указывается о наложении штрафа за систематическое нарушение правил предоставления бухгалтерской финансовой отчетности [7].

Таким образом, проблема допущения и исправления ошибок в бухгалтерской финансовой отчетности является актуальной в настоящее время и требует дальнейшего изучения. Даже самый опытный, высокопрофессиональный и ответственный бухгалтер не застрахован от ошибок в финансовой отчетности. Ошибки могут возникать как на этапе ведения бухгалтерского учета, так и на этапе собственно составления финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. / Под ред. И.М. Дмитриевой. - М.: Издательство Юрайт, 2014.
2. Бычкова С.М., Филатова О.Н. Виды искажений бухгалтерской отчетности. - http://www.klerk.ru/print/735.
3. Соколов В.Я. Основы теории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Соловьева Д.В. Ошибки в отчетности: как найти и как исправить. - М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2012.
5. Турищева Т.Б. Об актуальных вопросах исправления ошибок в бухгалтерском и налоговом учете // Аудитор. 2015. Т. 1. № 5.
6. Турищева Т.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник. - М.: Издательство Юрайт, 2016.
7. Шишкоедова Н.Н. Обнаружение и исправление ошибок в бухгалтерской отчетности // Налоговый вестник: комментарии к нормативным документам для бухгалтеров. 2012. № 2.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РФ

Черных Любовь Витальевна
студент, экономический факультет, кафедра финансов и кредита
Воронежский государственный аграрный университет
им. Императора Петра I,
РФ, г. Воронеж
E-mail: lyubov.chernyh.2012@mail.ru

Образцова Оксана Алексеевна
научный руководитель, старший преподаватель ВГАУ,
РФ, г. Воронеж

Кредитная система это непременный атрибут рыночной экономики, она способствует развитию товарно-денежных отношений и повышению эффективности общественного производства. Кредит очень тесно связан со всеми стадиями воспроизводства. Объем, направление и структура банковских операций определяются потребностью в финансировании капиталовложений и текущего производства. Функции и сущность кредита всегда осуществляются через кредитную систему она представляет совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения [2].

Выделяют следующие функции кредитной системы: перераспределение капитала; экономия издержек обращения; аккумуляция и мобилизация денежного капитала; стимулирование, где кредит выступает регулятором экономики; ускорение концентрации и централизации капитала. Структура кредитной системы Российской Федерации состоит из 3 аспектов таких как: *Центральный Банк, Банковская система* (коммерческие банки, ипотечные банки, сберегательные банки, небанковские кредитные организации), *Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты* (страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, финансово-строительные компании). Рассмотрим подробно каждую из них [3].

Центральный банк РФ, его задачами являются*:* эмиссия банкнот; сохранность золотовалютных резервов; выдача кредитов коммерческим банкам и предоставление заимствований в случае, когда они имеют финансовые сложности; управление денежным обращением; осуществление целостной денежно - кредитной политики; защита интересов вкладчиков; надзор за деятельностью кредитных учреждений. Получение прибыли не является целью деятельности Банка России. За ним как представителем государства законодательно закреплено осуществление эмиссия наличных денег, организация их обращения и изъятия из обращения на территории РФ. Его основными целями являются: обеспечение эффективного функционирования системы расчетов; защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы [4].

Банковская система является неотъемлемой частью рыночной экономики страны. При этом банки, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства.

Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный спектр услуг, включая кредиты, прием депозитов расчетов, осуществление денежных расчетов и платежей.

Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре.

Для анализа состояния кредитной системы необходимо изучить динамику объёмов кредитования за последние три года (таблица 1).

Таблица 1.

Данные об объемах кредитов, депозитов, и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям за 3 года

Показатели, млн. руб.	2014 г.	% к итогу	2015 г.	%к итогу	2016 г.	%к итогу	Отклонение	
							тыс. руб.	%
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях - всего	34888476	100	35176500	100	37800220	100	2911744	-
из них:								
физическим лицам	11028783	31,6	10395828	29,6	10643612	28,1	-385171	-3,5
организациям-всего	20849792	59,8	21253717	60,4	22036746	58,3	1186954	-1,5
из них по срокам размещения:								
до 30 дней	696167	2	554754	1,8	753874	2	57707	0
0т 31 до 90 дней	472194	1,4	354243	1	653043	1,7	180849	0,3
от 91 до 180 дней	944587	2,7	946026	2,7	910290	2,4	-34297	-0,3
от 181 до 1 года	3333470	9,6	3021909	8,6	2912298	7,7	-421172	-1,9
от 1 года до 3 лет	5419011	15,5	4900999	13,9	4933714	13,1	-485297	-2,4
свыше 3 лет	8886409	25,5	9811099	27,9	10166620	27	1280211	1,5
кредитные организации	3009901	8,6	3526956	10	5119863	13,5	2109962	4,9

Данная таблица показывает объемы кредитования физических лиц и юридических лиц за три года, где по данным Банка России объём кредитов, депозитов и прочих размещенных средств вырос на 2911744 млн. руб. На рост данного показателя повлияло увеличение объёмов кредитования юридических лиц и других кредитных организаций на 1186954 млн. руб. и 2109962 млн. руб. соответственно. Размеры кредитования физических лиц по сравнению с данными 2014 года, снизились, но если их сравнить с показателями 2015 года, то мы увидим значительный рост на 247784 млн. руб., это говорит о положительной тенденции в развитии данного направления [5].

Анализ структуры кредитного портфеля в 2016 году показал, что наибольшим удельный вес здесь занимают кредиты юридических лиц 58,3 %, на втором месте кредиты физических лиц 28,1 % и третье кредиты другим кредитным организациям 13,5 %.

За три последние года данная структура незначительно изменилась, так например доля кредитов физических и юридических лиц снизилась на 3,5 и 1,5 % соответственно, а доля кредитов другим кредитным организациям выросла на 4,9 %.

Кредитование физических лиц является одним из основных направлений кредитной системы. Рассмотрим структуру данного сектора кредитования за три последних года (таблица 2).

Таблица 2.

Динамики объема кредитования физических лиц за 3 года, млн. руб.

Показатели млрд. руб.	**2014 г.**	**% к итогу**	**2015 г.**	**% к итогу**	**2016 г.**	**% к итогу**	**Отклонение**	
							Млрд. руб.	**%**
Потребительское кредитование	11028,783	66,10	10395,828	53,54	10643,612	34,10	-385,171	-32
Жилищное кредитование	6145,71	36,84	7291,173	37,55	8608,966	27,58	2463,256	-9,26
Автокредит	581,116	3,48	797,2	4,11	945,89	3,03	364,774	-0,45
Всего розничный кредитовый портфель	16683,926	100	19417,973	100	31211,266	100	14527,34	-

Делая вывод данной таблицы, мы видим, что потребительское кредитование снизилось с 11 млн. руб. до 10 млн. и отклонение составило 385,171 млн. руб. или 32 %. В свою очередь отклонение жилищного кредитования составило 2463,3 млн. руб. или 9,26 %. Наименьшее кредитование составил автокредит, где отклонение равно 364,77 млн. руб. или 0,45 %. Данная таблица свидетельствует о том, что по всем показателям происходит увеличение кредитования [2].

Потребительское кредитование это самый популярный вид кредитов розничного портфеля. Кредитование физических лиц осуществляется множеством банков, рассмотрим динамику их рейтинга по объёму потребительского кредитования за 2 последние года (таблица 3).

Таблица 3.

Изменение рейтинга банков по объему потребительского кредитовании, тыс. руб. за 2015-2016 гг.

Наименование банка	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Сбербанк России	4069341645	4134132939	64791294	2,03
ВТБ 24	1395125404	1390664752	-4460652	0,33
Газпромбанк	303416924	289610169	-13806755	-0,10
Россельхозбанк	276676327	292500802	15824475	0,29
Альфа-банк	280623242	243337418	-37285824	-0,43
БМ-Банк (бывш. Банк Москвы)	191317975	228220262	36902287	0,56
Росбанк	241822164	182093441	-59728723	-0,75
Райффайзен банк	207927172	175227915	-32699257	-0,39
Русский стандарт	222456697	171562148	-50894549	-0,63
Хоум кредит банк	241478774	170762199	-70716575	-0,90

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, о том, что в 2015–2016 гг. многие банки потребительского кредитования сократили объемы своей деятельности. Несмотря на это объемы кредитного портфеля увеличили Сбербанк на 64791294 тыс. руб. или 2,03 % и Банк Москвы на 36902287 тыс руб. или 0,56 %.

Жилищное кредитование развивается достаточно уверенно и ежегодно растет ипотечный портфель. Рассмотрим рейтинг ипотечных банков России в 2016 году.

Таблица 4.

Рейтинг ипотечных банков России по совокупному объему выданных займов на покупку жилья, млн. руб. за 2016 г.

Наименование банка	2016 г.,	Рыночная доля, %	Изменение рыночной доли за год, п.п.
Сбербанк	721772	49,05	-8,63
ВТБ 24	293857	19,97	2,68
Россельхозбанк	65758	4,47	1,18
Газпромбанк	47848	3,25	0,91
ДельтаКредит	45200	3,07	0,47
Банк Москвы	41899	2,85	0,38

Исследуя рейтинг банков по объёмам ипотечного кредитования в 2016 году, можно сделать вывод, что Сбербанк является лидером при этом необходимо отметит, что его доля на рынке упала на 8,63 п.п. и составила 49,05 % [4].

Следующим звеном кредитной системы являются специализированные небанковские кредитно - финансовые институты. Они характеризуются значительным влиянием на функционирование кредитных отношений, производства и потребления. Их задачами являются: совершение купли-продажи иностранной валюты; предоставление кредитов определенным сферам экономики и видам хозяйственной деятельности; осуществление операций кредитной взаимопомощи; привлечение во вклады денежных средств юридических лиц.

Работа кредитной системы в современных условиях под влиянием различных факторов сталкивается с множеством проблем и противоречий.

Рассмотрим основные из них:

1. Ужесточение условий кредитования;

2. Уменьшение объемов кредитования в связи удорожания кредитов для населения.

3. Низкий уровень защищенности банков при кредитовании реального сектора экономики;

4. Необходима переработка системы банковской отчетности;

5. Наличие мелких коммерческих банков;

6. Недоступность ипотечного кредитования;

7. Развитие системы автокредитования;

8. Низкий уровень платежеспособности потенциальных заёмщиков;

9. Отсутствие реальной законодательной базы для регламентации рынка специализированных небанковских институтов [2].

Таким образом, мы видим, что кредитная система нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании. Несмотря на все эти проблемы, она постепенно и уверенно развивается. Для реализации её потенциала необходимо создать механизмы, которые гарантируют благоприятные условия для привлечения капиталов в кредитные организации. Так же необходимо создать ряд отраслевых банков развития на финансирование наукоемких и обрабатывающих отраслей промышленности. Постепенно меняя законодательство, нужно структурировать банковскую систему таким образом, чтобы часть кредитных организаций специализировалась на расчетах, часть - на различных видах займов, а часть - на инвестиционной деятельности. Для решения этих задач необходимо объединить усилия законодательной и исполнительной власти и, безусловно, всего банковского сообщества.

Список литературы:

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело организация деятельности коммерческого банка. Учебник для вузов / Г.Н. Белоглазова. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 422 с.
2. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях//Финансы и кредит. 2016. № 38. С. 27-38.
3. Звонова, Е.А. Деньги, кредит, банки: Учебник и практикум / Е.А. Звонова, В.Д. Топчий. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 455 с.
4. Рейтинг банков по объёму кредитов, выданных физическим лицам [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://mirprocentov.ru/banks/ratings/credits-fl.html?date1=2016-01-01&date2=2015-01- 01 – (Дата обращения: 15.04.2016).
5. Федеральный закон от 21.12.2013 №353 – ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986 Дата обращения: 25.03.2016).

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шевцова Анастасия Александровна
студент, экономический факультет, кафедра финансы и кредит,
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I
РФ, г. Воронеж
E-mail: shevcova.97@mail.ru

Образцова Оксана Алексеевна
научный руководитель, ст. преподаватель ВГАУ,
РФ, г. Воронеж

Возникновение центральных банков тесно связано с историческим развитием банковских систем. Изначально понятие «центральный банк» подразумевало под собой самый крупный банк, который имел расширенные связи в банковской системе. В различных странах, так называемый «главный банк» имеет множество названий, так, например, в США это федеральная резервная система, в Китае - Народный банк. Что касается Российской Федерации, то здесь функцию «главного банка» выполняет Центральный банк РФ (ЦБ РФ). Принципы организации и деятельности Центрального банка РФ, его статус, задачи, функции, полномочия определяются Конституцией Российской Федерации, Законом о Центральном Банке и другими федеральными законами [3].

ЦБ РФ находится в юрисдикции государства, являясь кредитором конечной инстанции. Одной из основных функцией ЦБ РФ является контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков, а также их лицензирование. В отличии от других государственных органов власти Банк России является юридическим лицом, имеющий уставный капитал в размере 3 млрд. руб. Немаловажная функция ЦБ РФ - это валютное регулирование и валютный контроль. В рамках данной функции Банк России сотрудничает со Всемирным банком, а также с банковскими системами других государств. Также ЦБ РФ является эмиссионным центром страны, здесь производится выпуск в

обращение денег исключительно в наличной форме, важно отметить, что «главный банк» РФ обладает монополией на совершение эмиссии.

Банк России, несмотря на свою юридическую «независимость» имеет тесную связь с правительством РФ. Правительство хранит свои денежные средства на счетах в Центральном банке, а также разрабатывает денежно-кредитную политику государства. В свою очередь, Банк России участвует в разработке экономической политики Правительства РФ. При рассмотрении законопроектов, касающихся, непосредственно, финансовой политики государства председатель ЦБ РФ имеет право принимать участие в заседаниях Государственной Думы и Правительства РФ.

Основными целями деятельности Банка РФ в условиях рыночной экономики являются:

1) защита и обеспечение устойчивости рубля;
2) развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
3) обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

«Новой» четвертой целью для ЦБ РФ станет внедрение трехуровневой банковской системы. Об этом на форуме в конце 2016 года «Банки России - XXI век» сообщила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина. «Мы считаем, что создание трехуровневой банковской системы должно способствовать улучшению структуры банковского бизнеса и создать возможности для повышения эффективности и устойчивости разных банков», - заявила глава ЦБ РФ. В ходе внедрения реформы большая часть финансовых учреждений войдет в разряд региональных. Реализация трехуровневой системы планируется 1 января 2018 г. Данная реформа предполагает разделение между банками на системообразующие, универсальные (в прежних редакциях — федеральные) и малые (прежде они назывались региональными).

Банковская система представляется зрелым, вполне сформировавшимся рыночным институтом, который за 27 лет становления Российской рыночной экономики овладел значительным потенциалом к самостоятельному развитию.

Однако, указанный период сопровождался множеством кризисных ситуаций и явлений. Такие обстоятельства потребовали срочной и незамедлительной реакции от главного банка страны. Главной задачей для ЦБ РФ в период кризиса 2014-2015 годов стало укрепление российской валюты, путём создания «валютного коридора». Данный метод позволяет снижать риски, связанные с иностранными партнёрами, а также более точно прогнозировать экономическую обстановку внутри страны [2].

В 2016-2017 годах экономика РФ всё же начала стабилизироваться, значительную поддержку в этом оказал пакет антикризисных мер, реализованных ЦБ РФ и Правительством. «Оживление» экономики также связано с расширением масштабов производства и сотрудничество с новыми экономическими партнёрами.

В банковской системе России ЦБ РФ определён как главный банк страны и кредитор последней инстанции. Функции Центрального банка как кредитора последний инстанции заключаются в том, что он обязан кредитовать коммерческие банки с целью поддержания их кредитного и расчетного потенциала.

Для анализа деятельности ЦБ РФ в современных условиях необходимо провести анализ отдельных показателей деятельности кредитных организаций за последние три года (таблица 1).

Таблица 1.

Анализ отдельных показателей деятельности кредитных организаций за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г., млн. руб.	2015 г., млн. руб.	2016 г., млн. руб.	отклонение, тыс. руб
Активы:				
Кредиты нефинансовым организациям	28 041 556	32 342 684	31 437 459	3 395 903
Кредиты финансовым организациям-резидентам (кроме кредитных организаций)	1 374 713	1 512 958	2 466 219	1 091 506
Кредиты физическим лицам	11 320 723	10 672 952	10 794 149	-526 574
Необеспеченные потребительские ссуды (портфель однородных ссуд)	6 465 540	5 663 210	5 452 942	-1 012 598
Капитал и финансовый результат:				
Капитал (собственные средства)	7 862 185	8 891 204	9 235 377	1 373 192
Прибыль текущего года	780 722	263 694	788 429	7 707
Обязательства:				
Вклады физических лиц	18 087 076	21 491 188	23 674 252	5 587 176
Кредиты, полученные от Банка России	6 742 866	4 931 284	2 449 804	-4 293 062
Итого:	80 675 381	85 769 174	86 298 631	5 623 250

Наибольшую динамику отклонения вызвал такой показатель, как кредиты, полученные от Банка России (4293062 млн. руб.). Это во многом связано с большим количеством отозванных лицензий среди коммерческих банков. Также можно наблюдать снижение кредитования физических лиц (526 574 тыс. руб.). Основная причина такого снижения- это тщательный отбор потенциальных заемщиков, в настоящий момент далеко не все граждане имеют достойную репутацию в кредитных организациях. В общем динамика отклонения отдельных показателей деятельности кредитных организаций за последние три года составила 5 623 250 млн. руб., что указывает на высокий уровень эффективности функционирования ЦБ.

Главная функция ЦБ РФ, как уже говорилось ранее, это контроль за деятельностью коммерческих банков, а также выдача лицензий им.

В последнее время наблюдается тенденция к снижению количества недобросовестных банков, что мы можем наблюдать на рисунке 1.

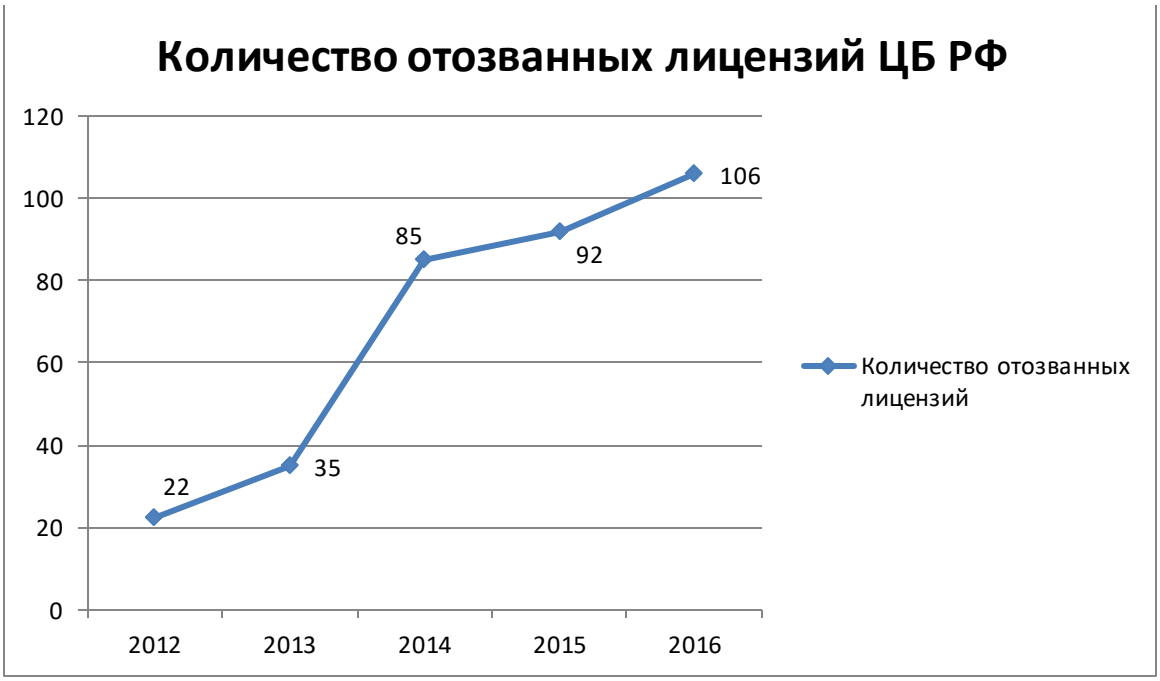


Рисунок 1. Количество отозванных лицензий ЦБ РФ в период с 2012 по 2016 гг.

В период с 2012 по 2016 гг. общее количество отозванных лицензий составило 340, что говорит об ужесточении требований ЦБ РФ к коммерческим банкам. Причиной резкого увеличения отозванных лицензий в период с 2013 по 2014 гг. (35 отозванных лицензий в 2013 г., 85 – в 2014 г.) стало обращение особого внимания нового руководства на проведение сомнительных операций, предоставление недостоверной отчетности и увеличение активов низкого качества.

В банковской системе РФ существует такое понятие как системообразующий банк, сущность которых определяет ЦБ РФ. Системообразующий банк представляет собой банковское учреждение, обязательства которого составляют как минимум 10 % от общего количества обязательств всей банковской системы. Иными словами, это крупные банки, которые являются

ведущими кредиторами отдельно взятых государств и всей банковской системы в целом. Они отвечают практически за всю ликвидность банковского сектора, и финансовые кризисы начинаются как раз с таких банков.

Каждый год ЦБ РФ определяет 10 системообразующих банков. В 2017 году этот перечень не изменился, как не менялся уже три последних года. Десятка системообразующих банков представлена в следующей таблице.

Таблица 2.

Системообразующие банки РФ на 01.03.2017 г.

№ п/п	Наименование кредитной организации	Рег. №
1	АО ЮниКредит Банк	1
2	Банк ГПБ (АО)	354
3	Банк ВТБ (ПАО)	1000
4	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326
5	ПАО Сбербанк	1481
6	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
7	ПАО РОСБАНК	2272
8	ПАО «Промсвязьбанк»	3251
9	АО «Райффайзенбанк»	3292
10	АО «Россельхозбанк»	3349

Ежегодно Центральный Банк Российской федерации публикует «ТОП-100» надежных банков. Рейтинг надежности банков России включает отчетность по имуществу, кредитам и непрофильным активам (показатель Активы нетто) по состоянию на ноябрь 2016 года. Он представлен в следующей таблице.

Таблица 3.

Рейтинг надежности банков России

Место в рейтинге	Наименование банка	2015 год, тыс. рублей	2016 год, тыс. рублей	Изменение, %
1	Сбербанк России	22582271547,00	22769723919,00	0,83
2	ВТБ Банк Москвы	8635881358,00	9426904850,00	9,16
3	Газпромбанк	4903223702,00	5200032570,00	6,05
4	ВТБ 24	2824182986,00	3214800742,00	13,83
5	ФК Открытие	2971672984,00	3159180195,00	6,31
6	Россельхозбанк	2452473590,00	2778068101,00	13,28
7	Альфа-Банк	2189943079,00	2305151731,00	5,26
8	Национальный клиринговый банк	1571338143,00	1952485449,00	24,26
9	Московский Кредитный Банк	1033392084.00	1346169630.00	30,27
10	Промсвязьбанк	1237033623.00	1304225270.00	5,43

Согласно выше приведенной таблицы в тройку лидеров вошли такие банки как Сбербанк России, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк.

Еще одной важной функцией, которую выполняет ЦБ РФ, является установление ставки рефинансирования [3].

Ставка рефинансирования — это размер процентов в годовом исчислении, подлежащий уплате Центральному банку России за кредиты, которые центральный банк предоставил кредитным организациям. С 1 января 2016 года значение Ставки рефинансирования приравнено к значению ключевой ставки, устанавливаемому Центральным банком. При утверждении ставки рефинансирования, ЦБ РФ руководствуется уровнем следующих параметров:

- Динамика инфляции
- Денежно-кредитные условия
- Экономическая активность
- Инфляционные риски.

Изменение ставки рефинансирования наглядно показано в таблице 4.

Таблица 4.

Изменение ставки рефинансирования в период с 2009 года по 2017 год

Срок, с которого действует ставка	Размер ставки, (%)	Документ
С 27.03.17 г.	9,75	Информация Банка России от 24.03.2017
19.09.16 г. – 26.03.17 г.	10	Информация Банка России от 16.09.2016
14.06.-18.09.16 г.	10,5	Информация Банка России от 10.06.2016
1.01. – 13.06.16 г.	11	Информация Банка России от 11.05.2015
14.09.12 г – 31.12.15 г.	8,25	Указание Банка России от 13.09.2012 № 2873-У
26.12.11 г. – 13.09. 12 г.	8	Указание Банка России от 23.12.2011 № 2758-У
3.05.11 г. – 25.12. 11 г.	8,25	Указание Банка России от 29.04.2011 № 2618-У
28.02.11 г. – 2.05.11 г.	8	Указание Банка России от 25.02.2011 № 2583-У
01.06. 10 г. – 27.02.11 г.	7,75	Указание Банка России от 31.05.2010 № 2450-У
30.03. 10 г. – 31.05. 10 г.	8	Указание Банка России от 29.04.2010 № 2439-У
29.03.10 г. – 29.04.10 г.	8,25	Указание Банка России от 26.03.2010 № 2415-У
24.02.10 г. – 28.03.10г.	8,5	Указание Банка России от 19.02.2010 № 2399-У
28.12.09 г. – 23.02. 10 г.	8,75	Указание Банка России от 25.12.2009 № 2369-У

Не так давно, совет директоров Банка России 24 марта 2017 года принял решение снизить ключевую ставку до 9,75 % годовых. Совет директоров утверждает, что инфляция замедляется быстрее, чем прогнозировалось, также продолжается снижение инфляционных ожиданий и восстановление экономической активности. В этих условиях при сохранении умеренно жесткой денежно-кредитной политики целевой уровень инфляции в 4 % будет достигнут до конца 2017 года и будет поддерживаться в дальнейшем.

Учитывая современные условия рыночной экономики в России, можно сказать, что Центральный Банк играет ключевую роль, он является мощным инструментом государства в проведении единой денежно-кредитной политики (регулирования темпов экономического роста, смягчении циклических

колебаний, сдерживания инфляции, достижение сбалансированности внешне-экономических связей), при этом, не вмешиваясь в оперативную деятельность коммерческих банков.

Список литературы:

1. Лаврушин О.И. Центральный Банк в условиях рыночной экономики // Банковское дело. - 2015 - № 5.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год. // Вестник Банка России. - 2016. - № 47 (991).
3. Пшеничников В.В. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010.– 216 с.
4. Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики за 2015 год. // Вестник Банка России. - 2015. - № 13 (1029).

УЧЕТ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛЮМИНИЕВОЙ ОТРАСЛИ

Шрайнер Екатерина Владимировна
магистр, кафедра бухгалтерского учета и статистики СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: eshrayner@inbox.ru

В процессе деятельности предприятий алюминиевой отрасли могут возникнуть ситуации, которые влекут за собой не только ухудшение текущих финансово-производственных показателей, но и показателей эффективности уже реализуемых или планируемых предприятием инвестиционных проектов. Данное утверждение является стандартам пониманием риска, однако следует отметить, что оно не свидетельствует о появлении новых возможностей, т. е. о положительном отклонении результатов. Поскольку отклонения прогнозных и реальных результатов могут иметь разную направленность, то основные усилия руководства компании должны сконцентрироваться не только на снижении, но и на учете вероятных последствий рисков.

Для того, чтобы сформировать эффективную систему управления рисками предприятия необходимо понимание специфики инвестиционных проектов в конкретной отрасли. Прежде всего, следует отметить реальность инвестиций, поскольку вложения в проекты связаны с производством конкретных товаров и услуг в отличие от портфельных, которые предусматривают вложения в ценные бумаги. Важной чертой является и высокая стоимость инвестиций, что связано с капиталоемкостью отрасли, т. е. высокой стоимость различных объектов (например, стоимость производственной установки может доходить до 10 млн. долл.). Также инвестиции в алюминиевую отрасль являются долгосрочными, что обусловлено длительным сроком их окупаемости.

При принятии организацией решения о том или ином инвестиционном проекте возникает опасность непредсказуемой реакции со стороны рынка, что формирует зависимость между видом проекта и уровнем риска (рисунок 1):

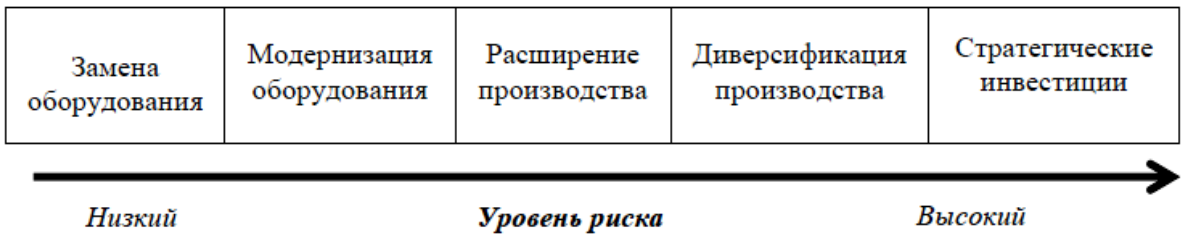


Рисунок 1. Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска [1, 35]

1. инвестиции, которые связаны с заменой физически или морально изношенного оборудования;

2. инвестиции, направляемые на модернизацию оборудования, приоритетом которых является снижение производственных затрат и улучшение качества производимой продукции;

3. инвестиции на расширение производства, предназначенные для увеличения выпуска продукции на уже действующих производствах, связанного, например, с ростом спроса на продукцию;

4. инвестиции в диверсификацию производства, целью которых является изменение не только действующего, но и разработка нового ассортимента, а также освоение новых рынков сбыта;

5. стратегические инвестиции связаны с масштабным освоением на предприятии инновационных технологий.

Рассматривая взаимосвязь между видом инвестиций и уровнем риска, следует отметить, что наименьший уровень риска характерен для замени и модернизации оборудования, в противоположность этому самыми рисковыми являются инвестиции в диверсификацию производства и стратегические инвестиции.

Основной оценкой эффективности инвестиционных проектов являются прогнозные значения будущих денежных потоков, которые, однако не всегда являются точными. Данное обстоятельство вызвано как внешними условиями (ценовой конъюнктурой, изменением цен, тарифов и налогов), так и внутренними, т. е. характеристиками самого проекта (реализация новой технологии, продукции, рынка). Неточность оценки может быть вызвана размером

и длительностью самого проекта, причем уровень риска и неопределенности будет выше для будущих доходов, чем для инвестиции, так как они появляются позднее. Именного поэтому учет неопределённости и риска является важной составляющей при принятии решения об инвестировании.

В инвестициях под неопределенностью понимается отсутствие или недостаточность информации о внутренних и внешних факторах, которые способны повлиять на результаты инвестирования. К неопределенности может относиться неполнота информации, непредвиденность наступления различных обстоятельств, влияющих на результат, а также неопределенность противодействия (ответная реакция конкурентов, потребителей, партнёров). В свою очередь неопределенность приводит к событиям, характеризующимися понятием риск. Риск - это возможность наступления событий, которые могут привести к отклонению прогнозных результатов от реальных, что окажет влияние на отдельных участников проекта. Под инвестиционным рисков подразумевается возможность появления непредсказуемых финансовых потерь, которые приводят к снижению доходности, потери капитала, что вызывается неопределённостью внутренних и внешних условий.

На сегодняшний день существует и используется множество методов для оценки и анализа неопределённости и риска, имеющие определенную сферу применения. В алюминиевой отрасли для наиболее точного анализа необходимо использовать совокупность нескольких методов в определенной последовательности.

1. Сценарный анализ. В данном аналитическом методе рассчитываются результаты инвестиционного проекта в различных условиях, как правило рассматриваются три сценария: оптимистичный, пессимистичный и наиболее вероятный, однако их количество может увеличиваться в зависимости от цели исследования. В каждом сценарии сначала производится оценка значений ключевых факторов, а затем определяются показатели эффективности проекта.

2. Факторный анализ, который иначе может называться как анализ чувствительности. Его целью является выявление взаимосвязей между

результатами оценки проекта и различными факторами. Суть состоит в том, чтобы понять, как изменение одного из факторов окажет влияние на эффективность проекта в целом. Следовательно, весомость риска определяется существенностью выявленной зависимости.

В реальной жизни не всегда возможно определить точную оценку величины факторов, а эксперты могут лишь установить потенциальный диапазон значения факторов, в таком случае целесообразно использовать метод имитационного моделирования Монте-Карло. Данная автоматизированная математическая методика позволяет проанализировать риск при помощи случайного моделирования итоговых результатов. Итогом моделирования является распределения значений вероятных результатов.

При анализе риска инвестиционного проекта распределения вероятностей представляют собой наиболее оптимальный способ описания неопределенности. Самым распространенным является метод «дерева решений», при котором весь инвестиционный проект разделяется на этапы. Каждый этап подразумевает оценку результатов и вероятностей, а решение о выборе одного из альтернативных вариантов осуществляется в конце этапа. Данный метод наиболее полным образом учитывает все риски, поскольку они определяются с учетом характерных особенностей и продолжительности этапа.

После того как процедуры выявления и оценки рисков завершены, необходимо разработать рекомендации по их управлению. На предприятиях алюминиевой промышленности наиболее часто используемыми инструментами являются:

1. перераспределение риска между участниками инвестиционного проекта;
2. формирование резервных фондов под непредвиденные расходы с помощью нормативного метода;
3. залог как инструмент обеспечения инвестиций;
4. система банковских, государственных и иных гарантий;
5. получение дополнительной информации из независимых внешних источников о факторах, которые могут повлиять на проект;

6. страхование (при помощи страховой компании) и хеджирование (при помощи биржевых инструментов) рисков.

Заключительным этапов всего инвестиционного процесса является контроль результатов за реализацией мероприятий по выявлению, оценке и управлению рисками [2, 13].

Процесс оценки и управления рисками в различных алюминиевых компаниях имеет свои особенности, но проблема обеспечения эффективности данного процесса не вызывает сомнений. Подводя итог, необходимо отметить, что несмотря на осознание важности исследования области управления рисками, данная тема является все еще недостаточно разработанной, что и предопределило актуальность данного исследования.

Список литературы:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: уч. пособие – М.: Экономистъ. - 2005. – 478 с.
2. Ланкина С.А., Флегонтов В.И. Классификация и проблемы оценки рисков промышленного предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2015. - № 3. С. 1-16.

ЭВОЛЮЦИЯ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ярутина Елизавета Андреевна
студент,
кафедра экономики, информатики и математики, АФ СПбГУП,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: yrutina983@mail.ru

Сметанникова Лидия Михайловна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент АФ СПбГУП,
Республика Казахстан, г. Алматы

В экономической теории довольно длительное время идет дискуссия о целях монетарной политики. Экономисты спорят, должно ли быть главной целью поддержание стабильного уровня цен (низкого уровня инфляции) или обеспечение максимального уровня занятости и объема выпуска. Однако в последние годы, в данной дискуссии достигнут определенный консенсус, в соответствии с которым важнейшей целью денежной политики признано обеспечение стабильности цен. Это обусловлено тем, что в настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

В современных условиях стабильность цен является основной целью денежно-кредитной политики большинства центральных банков стран мира. Данная цель может быть достигнута с применением следующих основных режимов денежно-кредитной политики: таргетирования денежных агрегатов; таргетирования валютного курса; инфляционного таргетирования и режима без заметного номинального якоря.

В первые годы проведения самостоятельной денежной политики Национальный Банк Республики Казахстан (НБРК) придерживался политики

режима таргетирования денежных агрегатов, когда воздействие на инфляцию осуществлялось через регулирование денежного предложения. К середине 2000-ых годов таргетирование денежных агрегатов стало демонстрировать свою неспособность управлять инфляцией. Главной причиной фиаско проводимой политики следует назвать непостоянство функции спроса на деньги, отсутствие закономерной взаимосвязи между денежным предложением и уровнем цен. В результате НБРК пришлось отказаться от таргетирования денежных агрегатов, как от основного режима своей монетарной политики.

Без официального объявления регулятор перешел на режим таргетирования валютного курса. Данный режим монетарной политики определяет обменный курс в качестве целевого ориентира по обеспечению стабильной инфляции. При этом может фиксироваться номинальный обменный курс национальной валюты по отношению к валюте иностранного государства с низкий уровнем инфляции; устанавливаться коридор номинального обменного курса, в пределах которого он будет изменяться; или же определяется и удерживается целевой уровень реального обменного курса национальной валюты по отношению к корзине иностранных валют.

Выбор указанного режима был продиктован тем, что экономика Казахстана имела ярко выраженную сырьевую ориентацию. Высокие мировые цены на углеводородное сырье обеспечивали рост валютных резервов страны за счет экспорта сырой нефти, стимулировали приток иностранного капитала в нефтяную сферу. Иностранные инвестиции стали основным источником накопления капитала в казахстанской экономике.

Из-за больших интервенций со стороны НБРК с середины 2000-ых годов обменный курс фактически стал фиксированным, хотя имел коридор изменения и провозглашался правительством управляемым плавающим курсом. Фиксированный обменный курс тенге делал экономику страны существенно уязвимой от внешних факторов (изменение мировых цен на ведущие экспортные товары, кризисные ситуации в странах-торговых партнерах, спекулятивные атаки на национальную валюту).

Поддержание фиксированного обменного курса национальной валюты путем валютных интервенций вызывало значительное снижение золотовалютных резервов страны. Периодически накапливавшееся обесценение тенге снималось одномоментными шоковыми девальвациями, последние из которых произошли в 2009, 2014 и 2015 годах. Каждое последующее обесценение тенге вело к росту долларизации экономики и повышало девальвационные ожидания экономических агентов.

В конце 2014 г. на торжественном собрании в честь дня независимости Республики Казахстан глава государства Н.А. Назарбаев заявил: «Сегодня перед Правительством и Национальным Банком ставятся ещё две важные задачи. Во-первых, дедолларизация экономики. Во-вторых, переход к инфляционному таргетированию. Они должны стать составляющими Новой экономической политики «Нұрлы жол»» [2].

20 августа 2015 Национальный Банк объявил об отказе от валютного таргетирования. Казахстан начал реализацию новой денежно-кредитной политики, основанной на свободно плавающем курсе национальной валюты и отмене валютного коридора. За всю историю казахстанского тенге можно выделить четыре волны обесценивания валюты: 1994 год – в 10 раз, 1999 год – 64 %; 2009 – 25 %: в 2014 году – 20 % и в 2015 году, в среднем, – 26 % [4, с. 6].

Решение о введении свободно плавающего обменного курса (СПОК) было принято в период сильнейшей переоцененности национальной валюты в августе 2015 года, когда цены на нефть начали стремительно снижаться. Впредь обменный курс тенге должен формироваться на основе рыночного спроса и предложения с учетом фундаментальных внутренних и внешних макроэкономических факторов.

Оценивая результаты перехода к свободному курсообразованию, глава НРБК Данияр Акишев в недавнем интервью подчеркнул: «После перехода на режим свободно плавающего обменного курса и адаптации субъектов экономики к новым условиям обменный курс соответствует объективным факторам и обеспечивает конкурентоспособность наших производителей. Все

это происходит на фоне отсутствия вмешательства Национального Банка на валютном рынке. Мы не проводим интервенции с сентября 2016 года» [3]. По его словам, подобная политика позволяет сохранять золотовалютные резервы, которые на конец января 2017 г., включая валютные активы Национального фонда, достигли почти 92 млрд. долларов, что выше уровня конца 2015 года.

В чем же особенность политики таргетирования инфляции? В отличие от предыдущих режимов монетарной политики, которые используют ретроспективную корректировку инфляции (после получения данных по инфляции за прошедший период), в случае инфляционного таргетирования уровень инфляции, который необходимо достичь в определенном временном горизонте, задается заранее. Далее инфляционная цель должна быть объявлена, за этим шагом следует отказ от регулирования ключевых макропоказателей. Во многих странах целью является годовая инфляция на уровне 2 %. Для Казахстана НБРК определил таргет годовой инфляции на уровне 6-8 % и его снижение к 2020 году до уровня 3-4 %. При этом НБРК не устанавливает точечную цель по инфляции (как это делают большинство других центральных банков, перешедших к режиму инфляционного таргетирования), а использует интервал в 2 % в связи с зависимостью экономики Казахстана от экзогенных факторов, включая колебания цен на энергоресурсы.

Механизм реализации инфляционного таргетирования сводится к прогнозированию инфляции на определенный горизонт времени и регулированию базовой ставки процента (ставки рефинансирования) в зависимости от соотношения прогнозируемой инфляции и таргета. Если величина прогнозируемой инфляции будет выше таргета, то ставка рефинансирования к прогнозируемому моменту должна быть увеличена, что уменьшит денежную ликвидность и понизит инфляцию. Если же прогноз инфляции ниже таргета, ставка будет снижена, что простимулирует рост ликвидности в экономике и вызовет движение цен вверх.

Ввиду относительной новизны режима инфляционного таргетирования, анализы эффективности его применения противоречивы. Так, идею и практику

инфляционного таргетирования в 2008 году раскритиковал нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц. Он писал, что повышение процентной ставки нельзя считать универсальным механизмом по борьбе с инфляцией, не задаваясь вопросом о ее первопричинах. Например, в развивающихся странах инфляция во многом объясняется ростом мировых цен на нефть, а также на продукты питания, которые занимают значительную долю в расходах населения. Нобелевский лауреат отмечал: «Теоретических оснований и эмпирических данных, способных подкрепить этот грубый рецепт, крайне недостаточно; нет никаких причин ожидать, что независимо от источника инфляции увеличение процентных ставок будет лучшим ответом. Остается надеяться на то, что большинству правительств хватит здравого смысла, чтобы отказаться от идеи введения таргетирования инфляции в своих странах. Жителям всех остальных государств вынужден выразить мое сочувствие» [6].

Но следует заметить, что многие страны, перешедшие на инфляционное таргетирование, смогли снизить уровень инфляции, а также ее волатильность, тем самым вселив уверенность в монетарной политике центрального банка у экономических агентов, а также уверенность относительно достижения таргета по инфляции.

Что касается Казахстана, то надо действительно помнить, что природа нашей инфляции носит не только монетарный характер. В 2014 году доля импорта в общем объеме ресурсов РК составила: по одежде и обуви – 97,6 %, по основным фармацевтическим продуктам – 92 %, по автотранспортным средствам – 91 %, по мясу птицы и пищевым субпродуктам – 54 %, по переработанным и консервированным овощам – 81 %, по сухому молоку – 90 % [1]. Поэтому попытки Национального банка Казахстана бороться с ростом цен монетарными способами, когда цены во многом растут не из-за увеличения денежной массы, а из-за высокой доли импорта в потребительских продуктах, рядом экспертов оцениваются как непродуктивные действия.

Данные таблицы 1. свидетельствуют о значительном повышении потребительских цен по всем группам товаров и услугам после перехода на

режим инфляционного таргетирования. Думается, что такой всплеск инфляции вызван переходом в Казахстане на политику СПОК. Переход к плавающему обменному курсу тенге и его обесценение в краткосрочной перспективе увеличили риски роста инфляции выше целевого уровня Национального Банка. Также на валютном рынке наблюдалась избыточная волатильность курса тенге, которая могла негативно повлиять на инфляционные ожидания. Скачок инфляции в этой ситуации был неизбежным, но принятые меры в рамках режима инфляционного таргетирования позволяют инфляцию резко снижать. По многим позициям цены, скорее всего, будут падать, поскольку тенге значительно укрепился, и это «облегчит» импортные цены.

По данным Национального Банка «годовая инфляция в Казахстане в течение 2017 года будет находиться в целевом коридоре 6-8 % (6,5-7,0 % к концу 2017 года), а в 2018 году начнет плавное вхождение в целевой коридор 5-7 %. Замедление инфляции будет происходить в результате снижения инфляционных ожиданий, повышения стабильности и предсказуемости ситуации на внутреннем денежном рынке, а также проведения умеренно-сдерживающей денежно-кредитной политики в 2017 году. Темпы экономического роста ускорятся до 2,2 % в 2017 году и до 4,7 % за девять месяцев 2018 года».

На сегодня ближайшая цель новой монетарной политики – сделать цены на внутреннем рынке менее чувствительными к валютному курсу. Когда цены перестают зависеть от курса, население перестает отслеживать его динамику к иностранным валютам и происходит дедолларизация экономики. Национальная валюта с прогнозируемой низкой инфляцией становится привлекательным инструментом для сбережений.

Таблица 1.

Инфляция в РК, в процентах, прирост

	Июль 2016 г. к				Январь-июль 2016 г. к январю - июлю 2015 г.
	Июню 2016 г.	Декабрю 2015 г.	Июлю 2015 г.	Декабрю 2010 г.	
Товары и услуги	0,5	5,2	17,7	53,0	16,2
Продовольственные товары	0,5	5,6	15,9	50,2	13,4
Непродовольственные товары	0,4	5,2	27,8	26,5	26,5
Платные услуги для населения	0,6	4,7	10,3	9,6	9,6

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК.

Переход к инфляционному таргетированию в Казахстане - важный шаг на пути к полностью открытой и конкурентной экономике. Также это шаг в сторону повышения в монетарной политике роли инфляционных ожиданий, что предполагает создание в экономике институтов «длинных» денег, которые являются базой фондирования для важнейших инфраструктурных проектов, для долгосрочных вложений и стабильности экономики.

Список литературы:

1. Бороться надо не с инфляцией, а с ее причинами [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://abctv.kz.
2. Выступление Президента Казахстана Н.Назарбаева на торжественном собрании, посвященном Дню Независимости Республики Казахстан 15 декабря 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.akorda.kz (Дата обращения 08.05.2017).
3. Данияр Акишев прокомментировал укрепление курса тенге [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: https://kurs-valut.kz (Дата обращения 07.05.2017).
4. Ли В.Д. Инфляционное таргетирование в реализации новой экономической политики Казахстана // Вестник КазНУ. Сер. Экономическая. - 2015. - № 6. - С. 5-8.
5. О прогнозе инфляции. Пресс-релиз № 8. 22 февраля 2017 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.nationalbank.kz.
6. Стиглиц Джозеф. Таргетирование инфляции: Испытания реальностью. // Газета «Ведомости». - 2008. - 16.05. - № 88.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Электронный сборник статей по материалам LIII студенческой международной заочной научно-практической конференции

№ 5 (53)
Май 2017 г.

В авторской редакции

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info

СибАК

www.sibac.info