СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

LV СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

№ 7(55)

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 LV студенческой международной заочной научно-практической конференции

№ 7 (55)
Июль 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 LV студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». – 2017. – № 7 (55) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.sibac.info/archive/economy/7(55).pdf

Электронный сборник статей по материалам LV 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» **5**

NFC-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ПЛАТЕЖЕЙ 5
Каримов Андрей Андреевич

Секция «Менеджмент» **12**

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА НА ПРЕДПРИЯТИИ 12
Бирюкова Дарья Сергеевна

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ В РАМКАХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ АО «АДМИРАЛТЕЙСКИЕ ВЕРФИ» 19
Каладжи Кристина Николаевна
Ткаченко Елена Анатольевна

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 24
Слепцова Ирина Николаевна
Кладкина Сассылана Николаевна

Секция «Регионоведение» **29**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА 29
Черноградский Айаал Гаврильевич
Кладкина Сассылана Николаевна

Секция «Экономика» **33**

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ 33
Аполлонов Юрий Александрович
Горбачев Андрей Александрович
Сурхаев Ислам Даниялович
Багратуни Каринэ Юрьевна

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ САХА (ЯКУТИЯ) 37
Архипова Туйаара Ильинична
Кладкина Сассылана Николаевна

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА 42
Блиева А.А.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА КОНТРАГЕНТА ПРИ РАБОТЕ НА МЕЖБАНКОВСКОМ РЫНКЕ 48
Евграфьева Наталья Александровна

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ 60
Емшанова Елена Валерьевна
Рыбакова Юлия Вячеславовна
Салтыков Максим Александрович

ОБЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МАТРИЦЫ 69
Кардаш Дмитрий Юрьевич

ОЦЕНКА УГРОЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ 74
Коновалова Виктория Сергеевна
Руйга Ирина Рудольфовна

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 80
Емшанова Елена Валерьевна
Рыбакова Юлия Вячеславовна

АНАЛИЗ РЫБОЛОВСТВА И РЫБОВОДСТВА ВО ВЬЕТНАМЕ 86
Троценко Светлана Егоровна

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ 92
Шадов Ислам Барасбиевич
Трофимова Людмила Борисовна

СЕКЦИЯ

«МАРКЕТИНГ»

NFC-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ПЛАТЕЖЕЙ

Каримов Андрей Андреевич
студент, кафедра «Финансы и кредит»,
Севастопольский государственный университет,
РФ, г. Севастополь
E-mail: itsallmadness57@gmail.com

Современный мировой финансовый рынок, испытывая значительные колебания под влиянием разнообразных факторов (экономических, политических, социальных и др.), стремится обеспечить устойчивость своего развития, в том числе за счет вовлечения в финансовые операции новых клиентов и повышения финансовой активности уже действующих участников. На данном этапе расширение клиентской базы напрямую зависит от разработки инновационных технологий, применимых в финансовой сфере, скорости и степени их внедрения, а также обеспечения с их помощью удобства, быстроты и безопасности осуществления финансовых операций.

Одним из таких нововведений стала Near Field Communication (NFC) – технология, представляющая собой беспроводную высокочастотную связь малого радиуса действия (до 10 см) на основе радиосигнала или магнитного поля, позволяющая производить бесконтактный обмен данными между устройствами, расположенными на небольших расстояниях [3]. Название технологии – «коммуникация ближнего поля» или, по-иному, «ближняя бесконтактная связь» – отражает основной принцип ее функционирования.

Несмотря на то, что технология на основе NFC существует уже несколько лет (смартфоны оснащаются чипами NFC с 2011 г.) и ей обеспечена поддержка крупнейших мировых корпораций (Apple, Samsung Electronics, Google и др.), международных и национальных платежных систем (Visa, MasterCard, «Мир»

и др.), в обычной жизни ее функционал используется преимущественно в пластиковых картах, а интерес к бесконтактному способу оплаты со стороны клиентов в разных странах мира хотя и отличается в процентном соотношении, но в целом растет довольно медленно.

Понимание того, что за бесконтактными технологиями – будущее, объясняет стремление ведущих производителей мобильных гаджетов и платежных систем возглавить этот тренд, а также их разнообразные активные маркетинговые шаги по популяризации бесконтактных платежей, направленные на увеличение количества сторонников данного способа оплаты и ускорение перехода клиентов на новый образ повседневных расчетов. С этой целью ведется интенсивная деятельность по развитию интернет-банкинга, все больше выпускается устройств с NFC и ограничивается производство и продажа гаджетов, не оборудованных данным модулем. С встроенными платежными чипами в качестве своеобразного «кошелька» и замены банковских карт для реализации бесконтактных платежей сейчас выпускаются одежда и аксессуары от ведущих дизайнеров, электронные автомобильные ключи от автопроизводителей и др.

В России NFC-технология в начале второго десятилетия XXI в. привлекла активное внимание операторов связи и ряда банков, которые стали использовать ее функциональные особенности в собственных приложениях, разрабатываемых для проведения бесконтактных мобильных платежей. Так, операторы связи МТС и «Мегафон» предлагают клиентам – владельцам Android-устройств от Google – воспользоваться специальными SIM-картами, позволяющими производить оплату не только покупок, но и некоторых видов транспорта в Сакт-Петербурге и Москве [3]. В конце 2014 г. сеть магазинов «Евросеть» запустила мобильное приложение «Кукуруза» от MasterCard, где можно осуществлять платежи за интернет, сотовую связь, услуги ЖКХ, онлайн игры, пополнять электронные «кошельки». В свою очередь, платежная система Visa поддержала разработку платформой QIWI электронного кошелька Visa QIWI Wallet, хотя здесь и существует некоторое неудобство для

пользователя привязываемой карты, связанное с существующими законодательными ограничениями, установленными для сумм ее пополнения (максимальный баланс карты не должен превышать 15 тыс. руб., а оборот средств – не более 40 тыс. руб. в месяц) [3]. В этот же период была запущена еще одна разработка, использующая NFC-технологии – приложение «Кошелек» от CardsMobile при поддержке MasterCard. Партнерами программы стали российские банки «Русский Стандарт», Тинькофф и Московский индустриальный.

«Русский стандарт», анализируя состояние бесконтактных платежей на российском финансовом рынке, констатирует еще медленную, но устойчивую динамику роста данной сферы, что следует и из опыта деятельности самого банка, где клиенты обеспечили увеличение доли бесконтактных платежей по обороту средств с 0,5 % в 2014 г до 2,1 % в первом полугодии 2016 г. [4].

Решающее значение для активизации бесконтактных транзакций имеет практически полная «мобилизация» населения стран с развитой и развивающейся экономикой. В России существенную роль в увеличении количества сторонников мобльных финансовых операций среди владельцев смарфонов сыграл запуск на мировой рынок в 2015 г. новых мобильных платежных сервисов, таких как Apple Pay и Samsung Pay (на территории нашей страны действуют с сентября 2016 г.), Android Pay (с января 2017 г.). Таким образом, проведение мобильных платежей стало возможно не только для Android-устройств от Google, как было ранее, но и для девайсов, выпущенных американской корпорацией Apple (iPhone выше 6-го поколения, смарт-часы Apple Watch, планшеты iPad или ноутбуки Mac Book Pro) и южнокорейской Samsung Electronics (линейка S6, Note 5, смарт-часы Gear S2, а также заводские настройки компании Galaxy S6 Edge+).

Именно мобильные платежи определяются финансовыми экспертами в качестве одного из самых перспективных направлений в системе бесконтактных транзакций с использованием NFC-технологии. Для их популяризации в клиентской среде используются разные подходы. Например, в России уже доступны три платформы выпуска мобильной карты для оплаты

смартфоном: SIM-карта (по технологии SIM-centric), встроенный чип телефона (Embedded Secure Element) и «облако» (с технологией Host Card Emulation) [1].

В целом, в странах, предоставивших доступ на свой рынок указанным мобильным платежным сервисам (США, Южная Корея, Великобритания, Сингапур, Россия, Испания и др.), для проведения бесконтактной транзакции плательщику необходимо мобильное устройство (например, смартфон или смарт-часы) с встроенным NFC-чипом и последняя версия операционной системы для смартфонов (для устройств Apple – это OS (iOS, watch OS, macOS), для Android – версия не ниже 4.4). В настройках мобильного устройства предварительно дается разрешение на обмен данными между устройствами с NFC-технологией, а место оплаты платежа должно быть оборудовано терминалом, поддерживающим бесконтактные платежи.

Основываясь на личных предпочтениях, клиент сам определяет приложения и карточные инструменты того или иного банка, которые он будет использовать для проведения конкретной операции. На дисплей смартфона выводится фото либо данные карты, с которой производится платеж, владелец подносит его к терминалу на расстояние до 7-8 см, происходит считка информации и проведение транзакции.

На данный момент бесконтактные мобильные платежи с использованием NFC-технологии для физлиц являются самым комфортным, надежным и безопасным, а в перспективе – и самым массовым способом финансовых расчетов. Такие платежи осуществляются за несколько минут. Благодаря выпуску новых поколений гаджетов, усовершенствованию программного обеспечения и др. они не требуют дополнительных действий (ввода SMS, ПИН-кода и др.), экономя клиенту время и затрудняя посторонним доступ к его личной и финансовой информации. Для обеспечения высокой степени защиты клиент идентифицируется по отпечатку пальца; каждой платежной операции присваивается индивидуальный номер (токен), который сохраняется в специальной программе, а не в памяти смартфона; к данным об операциях имеет доступ только пользователь; карты и мобильные устройства не попадают

в руки продавца или кассира; предусмотрено удаленное отключение платежной системы в случае утери или кражи мобильного устройства и мн. др.

Статистика по осуществлению мобильных операций с применением NFC на российском рынке свидетельствует о постепенном росте спроса на услуги мобильных платежных сервисов. Так, к июню 2017 г. уже более 1 млн. клиентов Сбербанка воспользовались платежными операциями через Apple Pay и Samsung Pay, став участниками 12 млн. мобильных транзакций [2]. В свою очередь, эксперты ВТБ24 прогнозируют рост мобильных платежных сервисов: в частности, к концу текущего года сумма от платежных операций через Samsung Pay, по их расчетам, должна превысить 1 млрд. руб. Подобная ситуация сложилась и в других странах при наличии схожих проблем.

Одна из общих проблем, требующих скорейшего решения – проблема: оборудования терминалов торговых сетей и розничных точек продаж NFC-модулями для обеспечения возможности проведения мобильных транзакций. На конец 2016 г. ситуация здесь была неудовлетворительная (например, в США и в России терминалов с NFC насчитывалось примерно 30 % от общего количества). В этом направлении ведется довольно активная работа. На отечественном финансовом рынке – особенно со стороны ведущих банков страны с государственным капиталом. Например, Сбербанк выполнил задачу по переоснащению своих POS-терминалов почти на 70 % (окончание планируется в 2017 г.), а ВТБ24 – на 50 % (окончание планируется в 2018-2019 гг.). При этом наблюдается крайне неравномерное обеспечение NFC-терминалами различных территорий. Особенно остро этот вопрос стоит для некрупных городов и сельской местности.

Также все еще сохраняется высокая степень недоверия клиентов к самому способу бесконтактной оплаты.

Особенности функционирования российского финансового рынка определили наличие еще одной проблемы в осуществлении мобильных платежей – заведение уже выпущенных пластиковых карт в смартфон в ряде случаев

затруднено (по причине инертности финансовых организаций) или невозможно вследствие технологических ограничений банков. Например, это нельзя сделать для мобильных устройств системы Android. Поэтому почти все банки вынуждены эмитировать спецкарту, акивную только в сервисе для Android-устройств.

Несмотря на проблемы и недостатки, преимущества инновационной бесконтактной платежной системы все более позитивно оценивает молодежь. Так, результаты исследования (2015 г.) BI Intelligence мнения американских граждан возрастной категории от 18 до 34 лет показали, что хотя 44 % молодых людей настроены консервативно, а 17 % – затруднились сделать выбор, однако 40 % респондентов готовы перейти полностью на карточную систему при условии, что этот инструмент сможет заменить все виды платежей [1].

И количество сторонников эмулирования карточных инструментов, в том числе – для проведения оплаты бесконтактным способом, т. е. с использованием NFC-технологии, растет по всему миру. Это говорит о том, что, во-первых, наметилась устойчивая тенденция к полному отказу наиболее перспективной в плане экономической дееспособности и активности части граждан от использования для расчетов наличных средств. Во-вторых, с ростом популярности бесконтактных транзакций неизбежно сокращение в ближайшем будущем количества пользователей банкоматов (ATM), что вызовет снижение оборотов проходящих через них средств, а значит – сделает нерентабельной поддержку этих сетей, как и физических офисов банков. Для сохранения жизнеспособности банковские учреждения будут вынуждены поднимать комиссию за обслуживание, что оттолкнет оставшихся клиентов – приверженцев наличных денег, и вынудит их перейти на систему бесконтактных транзакций. Таким образом, именно благодаря использованию инновационных технологий, бесконтактные платежи вскоре станут не только самым комфортным, быстрым и безопасным, но и самым массовым способом расчетов как на российском, так и на мировом финансовом рынке.

Список литературы:

1. Короткин А. Когда исчезнут банковские карты. Что мешает внедрению платежных технологий будущего в России и в мире // URL: https://www.gazeta.ru/tech/2015/10/29/7851881/ (Дата обращения: 02.06.2017).
2. Сервисами Apple Pay и Samsung Pay в РФ воспользовались более 1 млн клиентов Сбербанка // URL: http://tass.ru/ekonomika/4263615 (Дата обращения: 15.06.2017).
3. Технология NFC: не отходя от кассы // URL: https://www.gazeta.ru/tech/2016/10/08/10237229/ (Дата обращения: 02.06.2017).
4. Samsung Electronics объявляет о запуске Samsung Pay в России // URL: https://news.samsung.com/ru/samsung-electronics-samsung-pay (Дата обращения: 17.06.2017).

СЕКЦИЯ
«МЕНЕДЖМЕНТ»

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бирюкова Дарья Сергеевна
магистрант,
кафедра Экономики и управления бизнес-процессам ИУБПЭ СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: Darya.Valandu@gmail.com

Для успешного внедрения проектного подхода, в первую очередь, необходимо оценить на какой стадии жизненного цикла находится ГПКК «Губернские аптеки», это позволит сформулировать рекомендации по устранению текущих организационных проблем.

Определим стадию жизненного цикла ГПКК «Губернские аптеки» через концепцию Виктории Дикинсон, имеющей название «Денежный поток как показатель жизненного цикла компании». Исходя из этого, мы видим, что основополагающим критерием идентификации этапа цикла является направление денежных потоков фирмы.

Ключевую роль в данной концепции занимают и источники финансирования. На первоначальной стадии привлечение средств для осуществления деятельности фирмы происходит преимущественно с помощью средств собственников (взносы учредителей в уставный капитал), прибыли компании. Так будет продолжаться до того момента, пока предприятие не начнет генерировать денежный поток от операционной деятельности. В период роста фирма формирует свою кредитную история для снижения в дальнейшем процентных ставок, регулирования объема кредитования, изменения сроков кредитования и т. д. Этап зрелости позволяет компании пойти дальше в использовании новых финансовых инструментов: облигационные займы, еврооблигации, которые способствуют формированию публичной кредитной истории и росту репутации компании, а также к

снижению стоимости заемных средств. Стоит отметить, что именно на этом этапе становится наиболее благоприятным выход на IPO. На стадии спада вновь компании приходится использовать собственные средства учредителей, т. к. у инвесторов пропадает желание вкладывать денежные средства в угасающий бизнес. [1]

Таблица 1.

Влияние финансовых показателей на стадии ЖЦО согласно концепции Виктории Дикинсон

Показатель	Зарождение	Рост	Зрелость	Спад
Операционный поток	-	+	+	-
Инвестиционный поток	-	-	-	+
Финансовый поток	+	+	-	Любой
Объем продаж	Низкий	Максимальный	стабильный	сокращающийся
Рост продаж	Высокий	ниже, чем на стадии появления на рынке	ниже, чем на стадии роста	Отсутствует
Прибыль	-	Увеличивающаяся	+	-
Рост прибыли	Высокий	Высокий	умеренный	Отсутствует
Финансовый рычаг	Низкий	Максимальный	ниже, чем на стадии роста	минимальный или нулевой
Источники финансирования	средства собственников	Кредитование	акционерный капитал	средства собственников

Рассмотрим вышеперечисленные показатели на предприятии за последние 5 лет (с 2012 по 2016 год)

Таблица 2.

Финансовые показатели ГПКК «Губернские аптеки»

Показатель	2012 (рост)	2013 (рост)	2014 (рост)	2015 (рост)	2016 (зрелость)
Операционный поток	+	+	+	+	+
Инвестиционный поток	-	-	+	+	+
Финансовый поток	+	+	+	-	-
Объем продаж	4 290 581,1	5 432 296,5	6 191 550,3	8 015 358,1	9 752 145,0
Рост продаж	39,4 %	26,6 %	14,0 %	29,5 %	21,7 %
Прибыль	790 109,7	1 012 972,1	1 153 727,9	1 393 435,0	1 668 593,9
Рост прибыли	29,6 %	28,2 %	13,9 %	20,8 %	19,7 %
Финансовый рычаг	409,6 %	179,9 %	100,1 %	241,9 %	

До 2016 года предприятие находилось на стадии роста, с 2016 года предприятие вступило в стадию зрелости. То же подтверждает и оценка стадии жизненного цикла по модели Адизеса, организация находится на стадии «стабильности», что говорит об ориентации на укрепление уже достигнутых позиций и институализации [2] (рис. 1).

Рисунок 1. Стадии жизненного цикла по модели Адизеса

Именно переход Губернских аптек на стадию стабильности и обуславливает текущие организационные проблемы. Коллектив сопротивляется

изменениям, предпочитая работать по устоявшейся схеме, что может привести к потери предприятием инициативы на рынке.

Организационная структура

При введении системы проектного управления на предприятии с линейной структурой управления часто происходит переход к матричному управлению, когда каждый сотрудник одновременно подчиняется руководителям структурного подразделения и проекта. Такой способ вызывает много проблем, связанных с нечетким определением приоритетности задач, стоящих перед персоналом.

В определенный момент любое предприятие сталкивается с подобной ситуацией. Непосредственные руководители постоянно откладывают выполнение проектных заданий, чтобы сотрудники в первую очередь решали текущие задачи. Проектные задачи, особенно не входящие в прямое ведомство подразделения, не имеют высокого приоритета и как следствие выполняются не в срок и с низким качеством.

Одним из вариантов решения проблемы может быть выпуск внутреннего распоряжения, согласно которому если руководитель смежного подразделения дает указание сотруднику, который ему прямо не подчиняется, то возможны два варианта развития событий: сотрудник соглашается выполнить это задание под свою ответственность, но не в ущерб текущей работе, либо направляет его непосредственному руководителю, и начальники договариваются о приоритетах между собой [3].

Другим вариантов решения проблемы является нормирование времени работы с текущими и проектными заданиями и оплаты за нее. Данный подход позволяет четко понимать рассчитываемую занятость сотрудников, а сотрудники имеют денежную мотивационную составляющую в проектной работе.

Существует три типа матричной структуры: слабая, жесткая и сбалансированная. При слабой матрице власть сосредоточена в основном у непосредственного руководителя, поэтому проектные связи слабы. Жесткая матрица, напротив, требует максимальной отдачи в проекте. В компании следует сделать попытку создания сбалансированной матрицы, когда линейные

и проектные менеджеры стараются найти и установить принципы взаимодействия. Если такие принципы установить правильно, впоследствии они начинают работать автоматически.

Принятие линейными руководителями проектной деятельности

Для успешного принятия руководителями проектной системы необходимо проведение комплексного практического обучения в режиме «обмен мнениями», что позволит разъяснить имеющие вопросы в методологии проектного управления и разобрать основными стадии работы и эффективность внедрения на конкретных примерах.

Кроме того, необходимо внедрить концепцию перенятия лучшего опыта, для чего необходимо разработать и внедрить комплексную систему ведения проектов с шаблонами документов.

Предложенные рекомендации для успешного освоения проектного подхода

В начале главы были рассмотрены слабые места в системе управления предприятия. С целью предложения рекомендаций для успешного завершения первых двух уровней зрелости предприятия и перехода на третий уровень используем метод GERT и создадим сетевую модель «мини-проекта» по переходу на следующий уровень зрелости.

Исходные данные:

А – Определить уровень зрелости организации;

Б – Определить основные принципы и цели внедрения проектного подхода;

В – Определить направления деятельности, в которых применим проектный подход;

Г – Определить «слабые звенья» в системе управления организации;

Д – Провести обучение линейных руководителей;

Е – Создать проектный офис;

Ж – Провести обучение рядовых сотрудников;

З – Разработать основные документы и шаблоны по УП;

И – Провести апробацию системы УП;

К – Проанализировать завершенный (-ые) проект (-ы);

Л – Внести изменения в разработанные документы на основе полученного опыта;

М – Интегрировать проектную систему с другими видами деятельности предприятия;

Н – разработать единый корпоративный портал для систематизации и ведения базы проектов;

О – совершенствовать систему.

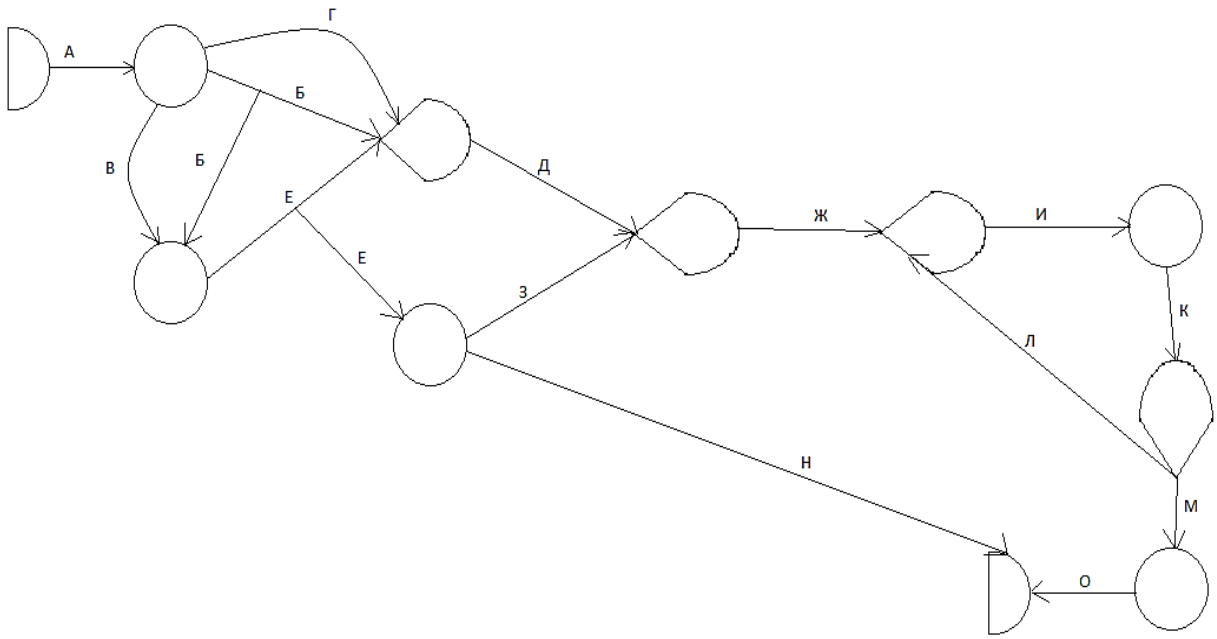


Рисунок 2. Сетевая модель внедрения системы управления проектами на предприятии

Анализ данного алгоритма показал, что предприятие пропустило шаги по обучения рядовых сотрудников и разработке нормативных документов, перейдя к реализации ряда проектов, что снизило их эффективность и привело к сомнениям целесообразности данного подхода среди персонала.

В результате предлагаются следующие рекомендации:

- руководство компании должно поддерживать систему управления проектами не только на уровне регламентирующих документов, но и на уровне корпоративной культуры;

- провести анализ и выявить недостатки системы управления проектами, применяемой на предприятии в данный момент;
- провести обучение рядовых сотрудников компании;
- проводить регулярные «опинион» - встречи для регулировки возникающих вопросов методологии и целесообразности проектов с линейными руководителями предприятия;
- необходимо создать нормативные документы по управлению проектами, разработать шаблоны для ведения проектов;
- определить и реализовать пилотный проект для апробации инструментов проектного менеджмента, использовать полученный опыт для создания нормативной документации.

Список литературы:

1. Использование концепции жизненного цикла в экономическом анализе фирмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/ data/2012/11/20/1251381004/journal10.3.1-2.pdf
2. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studfiles.ru/preview/6130405/page:65.
3. Проектное управление в компании: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://iteam.ru/ publications/ project/ section_37/article_2393.

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ В РАМКАХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ АО «АДМИРАЛТЕЙСКИЕ ВЕРФИ»

Каладжи Кристина Николаевна
магистрант,
Программа подготовки «Финансовый менеджмент организации»,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: justkk95@gmail.com

Ткаченко Елена Анатольевна
научный руководитель, д-р экон. наук, проф. кафедры экономики
и управления предприятиями и производственными комплексами
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
РФ, г. Санкт-Петербург

В современных условиях развития экономики любое предприятие стремится повысить эффективность своей деятельность и выйти в лидеры в своей отрасли бизнеса.

В рамках данной статьи речь пойдет о предприятии АО «Адмиралтейские верфи», являющемся центром кораблестроения России. За более чем три сотни лет существования, предприятие построило первые русские пароходы, линкоры и крейсеры, первый в мире атомный ледокол, уникальные исследовательские и глубоководные аппараты, танкеры различных типов и классов, в том числе усиленного ледового класса, различные проекты, не имеющих аналогов в мире. Сегодня это современное предприятие, принимающее активное участие в развитии отечественного судостроения и возрождения морской славы России [1].

Основной стратегической целью предприятия является увеличение ее рыночной стоимости. Для того, чтобы максимально объективно и эффективно оценить стоимость данного предприятия, необходимо провести анализ ключевых показателей, которые могут повлиять на рыночную стоимость (Табл.1).

Таблица 1.

Расчет показателей АО «Адмиралтейские верфи» за 2014 -2015 гг.

Показатели	Порядок расчета (условное обозначение)	2014	2015
Показатели рентабельности			
Прибыль до выплаты процентов по обязательствам и до выплаты налогов, тыс. руб.	EBIT	4 075 209	9 679 563
Рентабельность продаж	ROS =NP/S*100 %	7,3 %	11,6 %
Рентабельность (всех) активов	ROA =NP/TA*100 %	3,33 %	6,2 %
Рентабельность инвестированного капитала	ROI =NP/IC*100 %	5,9 %	9,7 %
Рентабельность инвестиций	ROIC=NOPAT/IC=EBIT (1- T)/IC*100 %	7,20 %	14,39 %
Рентабельность собственного капитала (E)	ROE =NP/E*100 %	12,9 %	20,3 %
WACC		8,4 %	9,0 %
ROI – WACC		-2,6 %	0,7 %
Показатели ликвидности			
Оборотные активы, тыс. руб.	CA	56 022 721	60 281 780
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	CL	34 384 732	30 720 916
Коэффициент текущей ликвидности	CA/CL	1,63	1,96
Коэффициент быстрой ликвидности	(CA-Inventories)/CL	1,5	1,77

Рост рентабельности от продаж свидетельствует о том, что предприятие увеличило число заказов за анализируемый период, тем самым повысим выручку.

Оценка эффективности АО «Адмиралтейские верфи» показала, что показатели ликвидности находятся на приемлемом для данной отрасли уровне, а значит предприятие рационально управляет своими денежными средствами.

Разница или спрэд между показателями ROI и WACC позволяет говорить об относительной эффективности использования капитала, а именно насколько эффективно используется капитал предприятием по сравнению с другими вариантами инвестиций [3]. Кроме того, данный показатель в 2014 году отрицателен, а значит можно говорить о разрушении стоимости, не смотря на незначительный рост данного показателя.

В 2014 году стоимость предприятия составила 61 454 267 тыс. руб. Стоимость АО «Адмиралтейские верфи» в 2015 году была рассчитана по следующим методам, представленным в Таблице 2.

Таблица 2.

Согласование результатов оценки стоимости АО «Адмиралтейские верфи», тыс. руб.

Подходы	2015	Отклонение от среднего	Отклонение в % от среднего
По методу прямой капитализации	21 365 668	- 27 762 187	-57 %
По методу (DCF) дисконтированных денежных потоков	18 505 031	- 30 622 824	-62 %
По методу экономической добавленной стоимости (EVA 1 = NOPAT-IC*WACC)	71 085 954	21 958 098	45 %
По методу экономической добавленной стоимости (EVA 2=IC*(ROI-WACC)	48 671 238	- 456 618	-1 %
По методу оценки рыночной стоимости чистых активов	68 447 314	19 319 459	39 %
По методу избыточной сверхприбыли Эдвардса-Белла-Ольсона EBO	86 979 779	37 851 924	77 %
В соответствии с фондовыми мультипликаторами	60 305 161	11 177 306	23 %
По методу оценки денежной стоимости в стратегические инвестиции (CVA)	17 662 696	- 31 465 159	-64 %
Скорректированная величина стоимости предприятия	49 127 855		
Изменение стоимости за период	-12 326 412		

Из данных, рассчитанных в Таблице 2 можно сделать вывод, что для оценки стоимости предприятия наиболее адекватным является метод экономической добавленной стоимости (вариант 2), так как в данном случае наблюдается наименьшее отклонение (в 1 %) от среднего значения. Стоит отметить, что в данном случае не работает, такой распространенный метод, как Эдвардса-Белла-Ольсена EBO. Таким образом, исключаются монетарные (доходные) подходы к оценке стоимости компании. Для «Адмиралтейских верфей» приемлем только затратный подход, ввиду капиталоемкости компании и преобладания государственных заказов над частными.

Как было отмечено основной стратегической целью предприятия является увеличение ее рыночной стоимости. Для реализации данной цели необходимо составить стратегическую карту стоимости предприятия (Рисунок 1). Под стратегической картой предприятия понимается графическое описание

стратегии в четырех ключевых аспектах деятельности компании в виде определенного набора причинно-следственных связей [3].

На основании сформированной карты стоимости предприятие может сделать соответствующие необходимые корректировки в планах управления бизнеса, которые в перспективе, приведут к росту эффективности деятельности предприятия. Разделение показателей на четыре категории позволит развиваться компании в нужном направлении четко понять план действий ее сотрудникам. Более того, в карте учитываются нефинансовые показатели, что способствует более объективному представлению стратегической деятельности предприятия и описанию бизнес-процессов. В итоге с помощью стратегической карты предприятие решит проблему управления своей капитализации.

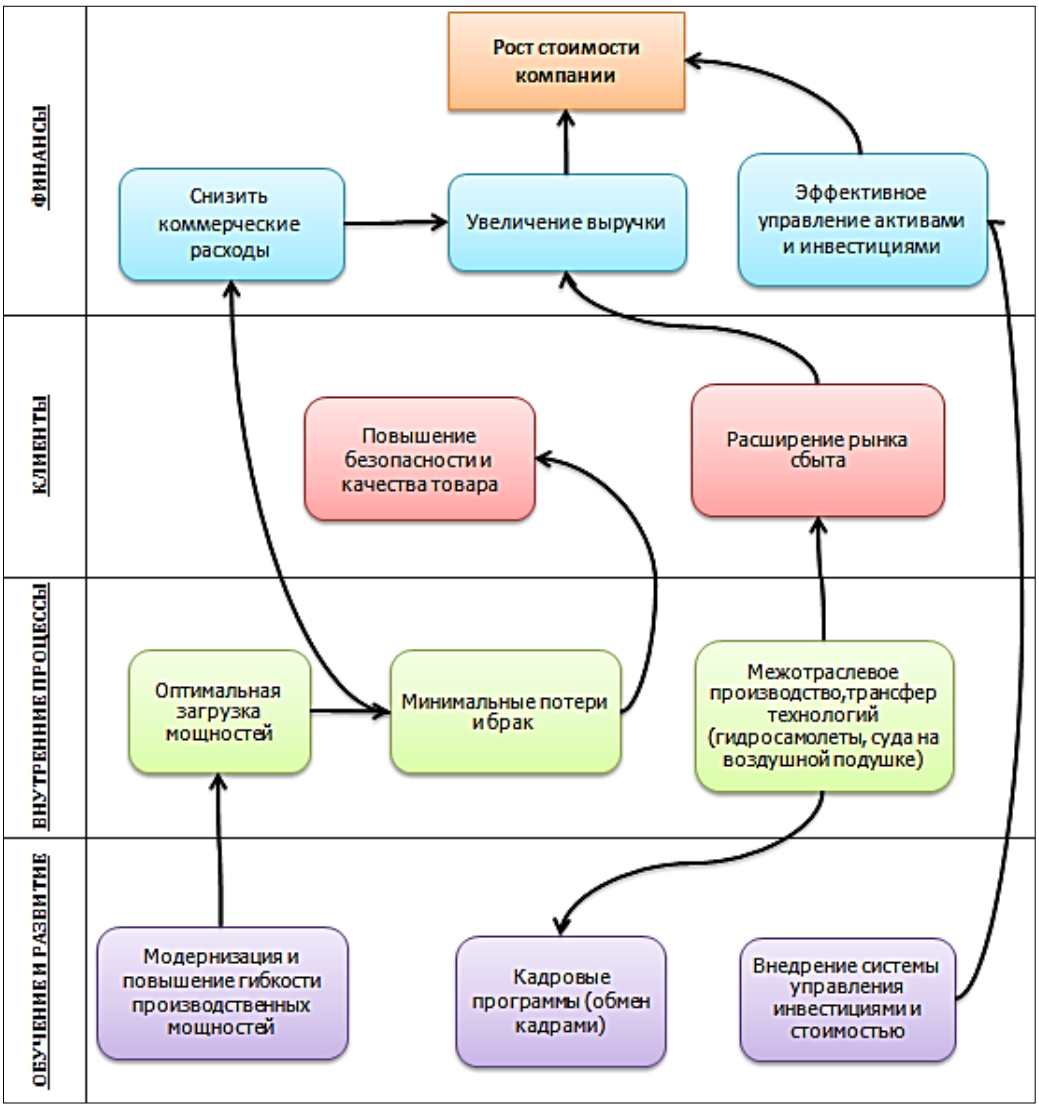


Рисунок 1. Стратегическая карта АО «Адмиралтейские верфи»

Список литературы:

1. О компании АО «Адмиралтейские верфи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://admship.ru/?page_id=8 (Дата обращения 05.06.17).
2. Kaplan R.S. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review, 1996. – January/February. – P. 82.
3. Yakovleva E.A., Buchaev Ya.G. Application of the value based management approach to assess the effectiveness of business assets control // West-Ost-Report, 2011. – № 2. – С. 63-72.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Слепцова Ирина Николаевна
студент Северо-Восточного федерального университета
финансово-экономического института
РФ, г. Якутск
E-mail: irina.sleptsova.96@mail.ru

Кладкина Сассылана Николаевна
научный руководитель, ст. преподаватель кафедры
«Экономика и управление производством»
Финансово-экономического института
РФ, г. Якутск
E-mail: rina.sleptsova.96@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, посвященные особенностям инвестиционной среды Республики Саха (Якутия). Исследовано формирование благоприятного инвестиционного климата в Якутии. Актуальность данной темы состоит в том, что в настоящее время республика развивается, увеличивается количество инвестиционных проектов. Автором проанализированы данные по бюджетным показателям, инвестиционные и кредитные рейтинги Республики Саха (Якутия), направления иностранных инвестиций, выявлены инвестиционные привлекательности республики.

Ключевые слова: инвестиции; минерально-сырьевые ресурсы; импортозамещение; инфраструктура.

Инвестиционная среда – это совокупность экономических, правовых, социальных и экологических условий, определяющих возможности осуществления инвестиций в данной стране (регионе), включающих сферу приложения инвестиций и рынки сбыта продукции [1].

Важную роль в решении сложных и фундаментальных проблем в экономике играет инвестирование. Республика Саха (Якутия) является самым крупным субъектом в Российской Федерации, которая занимает почти пятую часть всей территории страны.

Республика Саха (Якутия) обеспечена минерально-сырьевыми ресурсами, что является её конкурентным преимуществом. Природные ресурсы оцениваются в 3 трлн. долларов и обеспечивает Якутии 1-е место в рейтинге России по общим запасам.

Якутия имеет развитую экспортно-ориентированную промышленность. Основной отраслью является горнодобывающая промышленность. Именно здесь добывается 24 % золота, 95 % всех российских алмазов и 15 % всех алмазов на планете. Следует отметить, что Якутия медленными темпами расширяет круг инвестиционных проектов, направленных на улучшение собственных экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств - от энергетики до сельского хозяйства и туризма, и в настоящее время республика подошла к знаковому этапу в своем экономическом развитии.

По объему бюджетных показателей Якутия относится к числу крупнейших субъектов Российской федерации. По итогам 2015 года получено 167,7 млрд рублей доходов – 10-е место в РФ по объему доходов и 7-е место среди регионов-эмитентов облигаций. У Республики Саха (Якутия) низкий уровень дефицита бюджета. В 2015 году уровень дефицита госбюджета немного подрос, однако по-прежнему является одним из самых низких показателей дефицита в стране (рис. 1) [2].

Рисунок 1. Уровень профицита/дефицита бюджета относительно собственных доходов по итогам 2015 г., %

На протяжении десятилетия, Якутия является единственной из дальневосточных регионов, кто работает с крупнейшими рейтинговыми и кредитными агентствами для подтверждения инвестиционного и кредитного рейтинга республики. Республика Саха (Якутия) является первым регионом на Дальнем Востоке, имеющий позитивный международный кредитный рейтинг Standart&Poors, и Fitch Ratings. Fitch Ratings подтвердил долгосрочные рейтинги Якутии в иностранной и национальной валюте на уровне "BBB-", а национальный долгосрочный рейтинг на уровне "AA+(rus)", прогноз долгосрочных рейтингов Якутии - "стабильный" [3].

Рейтинговое агентство	2008	2009	2010	2011	2012
STANDARD &POOR'S	BB- стабильный ruAA-	BB- негативный ruAA-	BB- позитивный ruAA-	BB- позитивный ruAA-	BB+ стабильный ruAA+
FitchRatings	BB стабильный AA-(rus)	BB стабильный AA-(rus)	BB позитивный AA-(rus)	BB+ позитивный AA(rus)	BBB- стабильный AA(rus)

Рисунок 2. Оценки рейтинговых и кредитных агентств

Формирование благоприятного инвестиционного климата является одной из приоритетных задач руководства Республики Саха (Якутия).

Таблица 1.

Инвестиционные институты

Описание	Название
В целях привлечения иностранных инвестиций формируется система отношений с институтами развития и финансовыми компаниями	Всемирный банк
	Европейский банк реконструкции и развития
	Международный банк реконструкции и развития
	Внешэкономбанк
	Международная финансовая корпорация и др.
Развитие наиболее перспективного инновационного и наукоемкого сегмента инвестиционной деятельности	ОАО Венчурная компания «Якутия»
	ГАУ Технопарк «Якутия»

Инвестиционный прорыв Республики Саха (Якутия) произошел на фоне формирования новой региональной политики Российской Федерации в отношении Восточной Сибири и Дальнего Востока. По поручению Президента Российской Федерации от 06. 01. 2006 № Пр-154 Правительством республики совместно с Министерством экономического развития и торговли РФ была разработана «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 г.», которая была одобрена Правительством Российской Федерации 08. 02. 2007.

Данная схема отображает реализацию 83 инвестиционных проектов на общую сумму 2,5 трлн. руб. Проект «Комплексное развитие Южной Якутии» будет реализовываться на основе государственно-частного партнерства, получив поддержку из инвестиционного фонда Российской Федерации. До 2020 г. в Якутии предполагается построить железную дорогу до г. Якутска с мостом и выходом до границы с Магаданской областью, создать круглогодичную сеть федеральных и республиканских автомобильных дорог с крупнейшим логистическим узлом в г. Якутск, модернизировать речной флот, построить экономичные электростанции. В результате намеченных планов в инфраструктурных областях к 2020 г. средневзвешенная стоимость завоза 1 тонны условного груза в районы республики должна снизиться в 2 раза, а тарифы на электроэнергию сравняются со среднероссийским уровнем [4].

В наше время Якутия пока слабо освоена иностранными компаниями, и инвестиции идут в основном из средств российского бизнеса и из бюджета. Еще в 2013 году наметился спад объема иностранных инвестиций. Стоит отметить, что объемы прямых иностранных инвестиций в Якутии невелики и неустойчивы. Правительство Якутии должно сфокусироваться на привлечение инвестиций в частный сектор или на основе государственно-частного партнёрства, развитие инфраструктуры и формирование внутреннего рынка, а также снижение инвестиционных рисков. Таким образом, основная цель формирования благоприятной инвестиционной среды в Республики Саха (Якутия) должна стать механизмом для эффективного использования сбережений и привлечения внутренних и внешних инвесторов.

Список литературы:

1. Онлайн словарь Академик – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/19852 (Дата обращения 24.06.2017).
2. Официальный сайт ГК Регион - [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://www.region.ru/o-gruppe/press-tsentr/news/ (Дата обращения 24.06.2017).
3. Официального информационного портала Республики Саха (Якутия) - Инвест Якутия - [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://old.sakha.gov.ru/sakha/node/190110 (Дата обращения 24.06.2017).
4. Официального информационного портала Республики Саха (Якутия) - Проектирование моста через Лену - [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://old.sakha.gov.ru/node/101857 (Дата обращения 24.06.2017).

СЕКЦИЯ

«РЕГИОНОВЕДЕНИЕ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Черноградский Айаал Гаврильевич
студент Северо-Восточного федерального университета
финансово-экономического института,
РФ, г. Якутск
E-mail: Saijutsu@yandex.ru

Кладкина Сассылана Николаевна
научный руководитель, ст. преподаватель ФЭИ СВФУ
РФ, г. Якутск

Сегодня проблемы энергоэффективности считаются особенно актуальными, так как они существенно сокращают расходы на потребление энергии и оберегают окружающую среду от негативных факторов. Повышение энерго-эффективности важно для власти, бизнеса и человечества в целом.

Требуется многосторонняя программа повышения энергетической эффективности российской экономики. В статье проведен обзор по программам управления энергоэффективностью в мире по следующим критериям: основные методы развития энергосервисных компаний (ЭСКО), налоговые, таможенные, кредитные и иные механизмы, стимулирующие повышение энергоэф-фективности и ресурсосбережения отдельных стран мира. По результатам обзора автором предложены даны рекомендации и определены наиболее значимые проблемы.

Промышленность ЭСКО во всем мире является очень нишевым сегментом, и лишь немногие страны могут похвастаться полностью развитой отраслью ЭСКО. Длительная история ЭСКО в некоторых странах является результатом различных факторов стимулирования или способности рынка преодолевать наиболее важные барьеры. Многие из этих факторов, возможно, способствовали

планируемому или неосознанному содействию развитию рынков ЭСКО. Количество политик и действий, созданных с целью непосредственной поддержки рынка ЭСКО ограничено.

Однако ряд законодательных, структурных и рыночных изменений способствовали росту национальных рынков ЭСКО во многих странах за счет косвенного воздействия на спрос и предложение энергоэффективности.

Самой большой проблемой, стоящей перед отраслью ЭСКО, является их неспособность обеспечить финансирование для реализации мер по повышению энергоэффективности. Только некоторые проекты ЭСКО могут финансироваться за счет собственных ресурсов. Для обеспечения финансовой поддержки во всем мире было принято несколько механизмов продвижения ЭСКО. Дополнительные импульсные меры предоставляются ЭСКО во многих частях мира, предлагая финансовую поддержку, такие как налоговые льготы, капитальные субсидии, низкие процентные ставки и другие вторичные источники доходов (например, белые сертификаты) для содействия коммерчески привлекательным инвестициям [1].

В следующей таблице представлены некоторые из распространенных передовых методов, принятых во всем мире для успешного продвижения услуг ЭСКО.

Таблица 1.

Методы продвижения ЭСКО в мире 2017 году

№	Методы	Страна
1	Инновационные механизмы распределения и передачи рисков	США, Канада, Китая, Бразилия, Германия, Индия
2	Подписание договоров энергетической эффективности (ДЭЭ)	США, Канада, Индия, Китай, Италия
3	Национальная ассоциация ЭСКО	США, Канада, Бразилия, Китай, Япония, Великобритания, Италия, Австралия
4	Формирование Super ЭСКО	Индия, Китай, Германия, Италия, Канада
5	Поддержка в составлении проекта.	США, Канада, Индия, Китай, Япония, Германия, Италия, Австралия, Великобритания, Бразилия
6	Аккредитация ЭСКО и стандартизация услуг	США, Великобритания, Китай, Канада
7	Энергоэффективные государственные закупки и обязательные цели	Италия, Германия и Великобритания

Источник: The German Cooperation and Development Ministry [2].

Таблица 2.

Политика и программы развития в мире 2017 году

Страна	Описание
Китай	Первоначальное финансирование Всемирного банка для ДЭЭ, налоговые льготы и субсидии.
Франция	Делегация водоснабжения и теплоснабжения в прошлом, строгая стандартизация государственных закупок для контрактов на конфискации, закон Гренеля нацелен на сокращение потребления энергии в зданиях, переход на энергоносители, схему белых сертификатов.
Германия	Стандартизация государственного уровня контрактов по энергоэффективности, обучение потребителей государственным органам, переход на возобновляемые источники энергии, поэтапное прекращение использования ядерной энергии
Индия	Поддержка со стороны различных инвесторов для проектов энергосервисных компаний в области промышленности и государственных структур.
США	Государственные и муниципальные программы модернизации

Источник: International energy agency [3].

В случае с китайским рынком ЭСКО, субсидии и налоговые стимулы вызвали значительный рост [4]. Президентский меморандум и исполнительный приказ в Соединенных Штатах побудили ЭСКО сосредоточиться на модернизации общественных зданий [5]. Аналогичным образом, государственные закупки и услуги, укрепили рынок энергетической отрасли в Индии [6]. Очевидно, что правительства могут играть ключевую роль в расширении рынка услуг по энергоэффективности.

Исследование показало, что доступ к финансовым средствам и их увеличение являются значительным препятствием для развития ЭСКО, за исключением крупнейших ЭСКО, которые не имеют проблем с финансированием. Создание доступа к финансированию будет недостаточным для создания динамичного рынка ЭСКО в Российской Федерации.

Следует применять целостный подход, охватывающий все выявленные барьеры. Используя уроки, извлеченные из других рынков ЭСКО по всему миру, Российская Федерация должна иметь законы и правила, которые способствуют как малым, так и крупным игрокам на рынке ЭСКО, чтобы гарантировать, что они могут сосуществовать и процветать вместе, в отличие от США.

Необходимо поощрять и развивать аккредитацию, категоризацию и регистрацию отрасли, чтобы обеспечить преодоление скептицизма и незнаний об ЭСКО.

Другими ключевыми инициативами, которые могут в дальнейшем способствовать развитию рынка в ближайшие годы, являются введение налогов на выбросы углерода, оптимизация проектов, возможное внедрение белых сертификатов, стандартизация контрактов ЭЭД, повышение квалификации и аккредитация в отрасли [7]. Это обеспечит процветание отрасли и ее оживление.

Список литературы:

1. Diana Ürge-Vorsatz An Assessment of on Energy Service Companies (ESCOs) Worldwide.—2007. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:532017/FULLTEXT01.pdf.
2. Tonder R.V. Developing a vibrant ESCO Market // The German Cooperation and Development Ministry. – 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.idc.co.za/images/geef-market-studies/ESCO_Market_Study_ Report-Developing_a_vibrant_ESCO_Market.pdf (Дата обращения 14.06.2016).
3. Fatih Birol Energy efficiency: Market report 2016 // International energy agency. – 2016. – [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://www.iea.org/eemr16/files/medium-term-energy-efficiency-2016_WEB.PDF (Дата обращения 14.06.2016).
4. Ding Ma Energy Service Companies (ESCOs) in China: Barriers and drivers from ESCOs' perspective.—2016. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://epub.lib.aalto.fi/fi/ethesis/pdf/13204/hse_ethesis_13204.pdf (Дата обращения 14.06.2016).
5. Modernizing the Electric Distribution Utility to Support the Clean Energy Economy.—2016. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:https://energy.gov/sites/prod/files/2017/01/f34/Modernizing%20the%20Electric%20Distribution%20Utility%20to%20Support%20the%20Clean%20Energy%20Economy_0.pdf (Дата обращения 15.06.2016).
6. International Finance Corporation Public-Private Partnership Stories India: Rajasthan Public Street Lighting.—2015. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. – URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/33466ede-3d41-458d-ad8e-1145fbf4367b/PPPStories_India_RajasthanStreetLighting.pdf?MOD=AJPERES.
7. Dominique Finon The dynamic efficiency of white certificates schemes.–2015. – [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.aaee.at/2009-IAEE/uploads/fullpaper_iaee09/P_503_Giraudet_Louis-Gaetan_31-Aug-2009, %2020: 10.pdf.

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИКА»

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аполлонов Юрий Александрович
студент, финансово-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
Email: apollonov.ura@gmail.com

Горбачев Андрей Александрович
студент, финансово-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
Email: andregor96@yandex.ru

Сурхаев Ислам Даниялович
студент, финансово-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
Email: Maile_islam@mail.ru

Багратуни Каринэ Юрьевна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. департамента общественных финансов
Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва

Сбалансированность бюджета субъектов РФ, представляется особо важным в современных условиях, т. к. от обеспечения сбалансированности бюджета субъектов РФ зависит качество экономического роста и уровень благосостояния населения. Одним из несбалансированных бюджетов является бюджет республики Мордовия. На сегодняшний день, одним из направлений выявления причин несбалансированности бюджета республики Мордовия является плоскость роста кредиторской задолженности, увеличение госдолга и дефицита бюджета. Важно отметить, что у регионов есть неиспользованные ресурсы, задействовав которые они смогут повысить свою бюджетную обеспеченность.

Так, Федеральная налоговая служба сегодня принимает очень серьезные меры для того, чтобы улучшать администрирование, собирать большие суммы налогов, в том числе и тех, недостаток боров по которым мы всегда отмечали – земельного, имущественных. Налоговая служба использует инструменты, которые дают возможность отслеживать своевременность и полноту уплаты налогов по каждому налогоплательщику. Проведем анализ структуры доходов Республики Мордовия за 2014-2016 год.

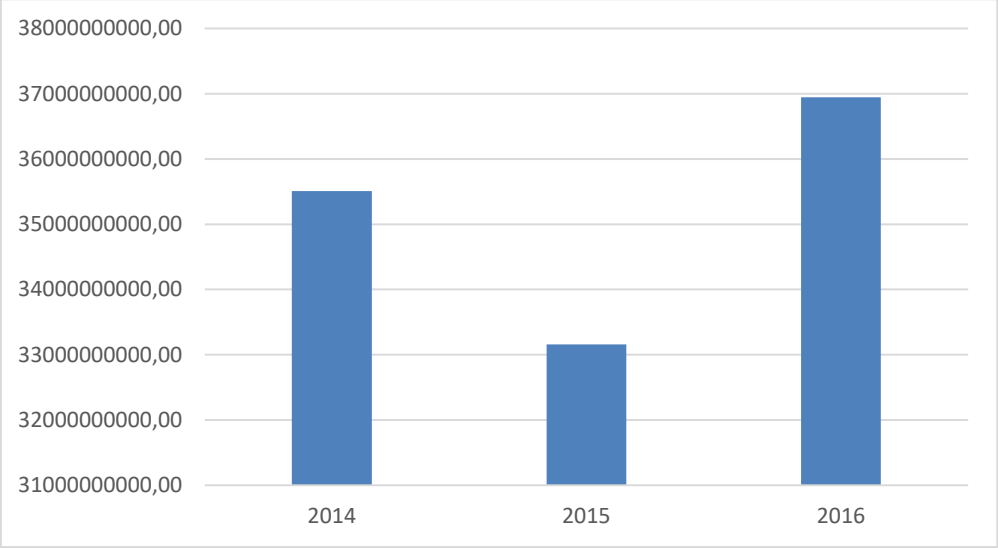


Рисунок 1. Общие доходы Республики Мордовия

За 2014-2016 года доходы Республики Мордовия увеличились на 4 %. Стоит рассмотреть факторы, которые повлияли на рост общих доходов.

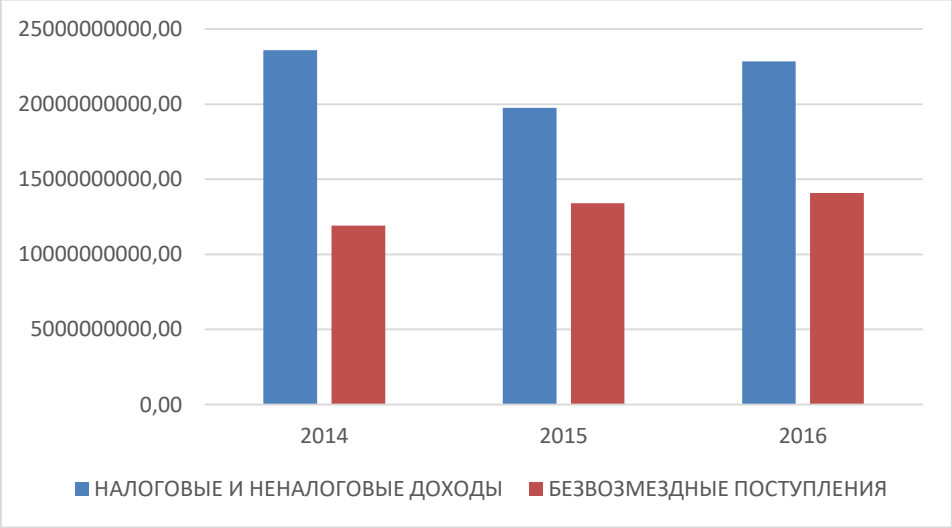


Рисунок 2. Структура доходов Республики Мордовия

Общие доходы бюджета увеличились из-за роста безвозмездных поступлений на 18 %. Это связано с восьмикратным увеличением иных межбюджетных трансфертов. Стоит сказать, что основную долю безвозмездных поступлений составляют дотации, однако с каждым годом увеличивается доля иных межбюджетных трансфертов. Если в 2014 году доля иных межбюджетных трансфертов составила 2 %, то в 2016 году эта цифра достигает 16,34 %. В иные межбюджетные трансферты включаются доходы, которые в частности направляются на расходы медицинского характера, в главную очередь на лечение тяжелобольных людей. Это не может радовать. Такие высокие расходы на закупку лекарств субъектом может быть свидетельством наличия различных махинационных схем, которые впоследствии увеличивают цену лечения пациентов. Приведём пример с Москвой. Там была проведена оптимизация онкологической больницы, заключающееся в ее переводе из разряда автономных в бюджетные. В результате она потеряла право самостоятельно закупать необходимые ей лекарства. Теперь она получает лекарства от Департамента здравоохранения, который приобретает их по закону о государственных закупках. Стоимость расходов на лекарственное обеспечение за счёт бюджета выросла на 861 544 526,64 рубля. Т. е. проблемы иных межбюджетных трансфертов стоит настолько остро, что необходим государственных финансовый контроль за направления расходования иных межбюджетных трансфертов.

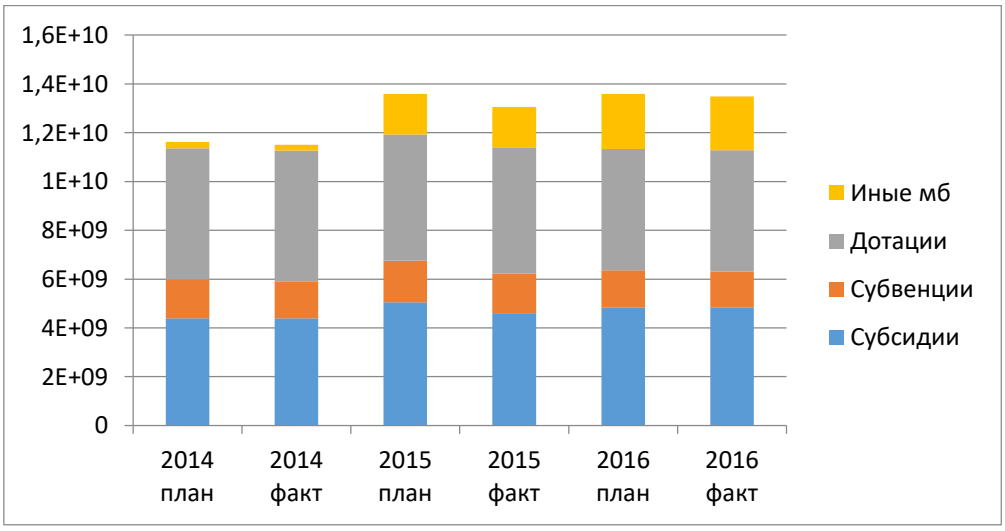


Рисунок 3. Межбюджетные трансферты Республики Мордовия

За 2014-2016 годы налоговые и неналоговые бюджеты уменьшились на 3 %. Это связано с уменьшением доходов от платежей при пользовании природными ресурсами. Более того, органы государственной власти Республики Мордовии тратят много средств на покрытие задолженностей, связанные с пересчётами по отменённым налогам, сборам и так далее.

Таким образом, можно выявить следующие проблемы, которые присущи республиканскому бюджету республики Мордовия. Одним из явных аспектов данной проблемы является то, что данный субъект не может обеспечить себе доход без поддержки федерального центра (большой объем межбюджетных трансфертов). Более того, в связи с отсутствием эффективной системы прогнозирования налоговых доходов, возникают непредвиденные расходы. В связи с этим, органам государственной власти Республики Мордовия приходится осуществлять государственные заимствования, в связи с чем государственный долг республики Мордовия увеличивается (на 1 января 2017 года составил 40222873,60 тыс. руб., что больше аналогичного показателя 2016 года на 11, 6 %,).

Однако, данную проблему можно решить путем повышения эффективности деятельности финансовых органов данного субъекта. Кроме того, необходимо регламентировать деятельность вышестоящих органов власти, чтобы иные межбюджетные трансферты использовались по назначению.

Список литературы:

1. Вести.ru [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: http://med.vesti.ru/novosti/obshhestvo-i-zakonodatelstvo/skandal-vokrug-62-onkologicheskoj-bolnitsy-ne-utihaet/ (Дата обращения: 02.06.2017).
2. Журнал «Бюджет» № 4 Апрель 2017
3. Министерство Финансов Республики Мордовии [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: http://www.minfinrm.ru/ (Дата обращения: 02.06.2017).
4. Федеральное казначейство [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: https://www.roskazna.ru (Дата обращения: 02.06.2017).

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ САХА (ЯКУТИЯ)

Архипова Туйаара Ильинична
студент, кафедры «Экономики и управления производством»
Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: arkhipovetsky@gmail.com

Кладкина Сассылана Николаевна
научный руководитель,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление производством»
Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск

Одним из условий экономического роста страны, дополнительным источником капитальных вложений в национальное производство, новейших методов менеджмента и меняющих структуру, динамику развития экономики страны-реципиента капитала является, приток иностранных инвестиций. В условиях глобализации с расширением масштабов международного перемещения капитала роль инвестиций, как одной из основных фактора экономического развития возрастает.

Исходя из мировой практики и опыта нашей страны, мы понимаем, что для развития любой страны требуются финансирование извне.

Инвестиционная привлекательность РС(Я) на сегодняшний день находится на хорошем уровне. По своему потенциалу развития среди всех субъектов РФ занимает почти лидирующие позиции. Инвестиции в основной капитал в РС(Я) за первый квартал 2017 года составили 57.126,5 миллионов рублей [1].

В мультиязычном журнале «BIGRUSSIA» был опубликован рейтинг топ-15 инвестиционно привлекательных регионов для инвесторов из Италии, Великобритании, Канады, Индии, Германии, Республика Саха (Якутия) находится на 11 месте в этом рейтинге, что означает, инвестиционный климат нашей республики находится на высоком уровне и на уровне близкому к центральным регионам страны [2].

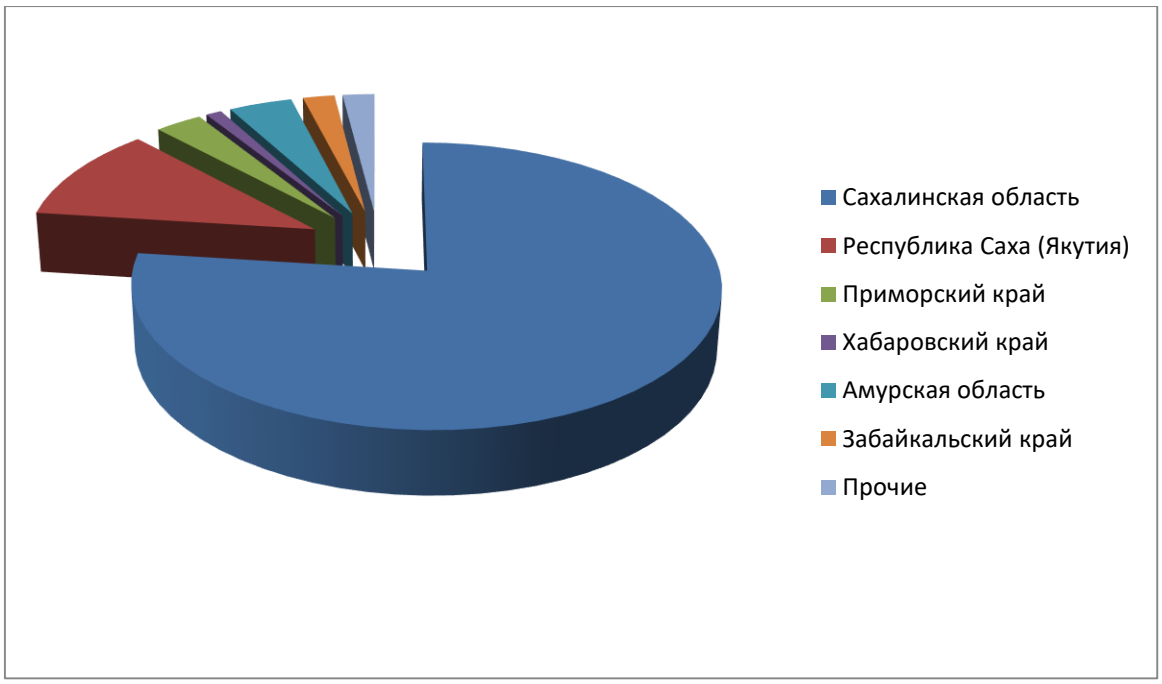


Диаграмма 1. Иностранные инвестиции в субъекты Дальнего Востока за 2012 г. [3]

Из диаграммы видно, что среди субъектов Дальнего востока по иностранным инвестициям Республика Саха (Якутия) занимает 3 место после Сахалинской области. Сумма иностранных вливаний по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 3 %. Основная часть вложений поступила на добычу полезных ископаемых.

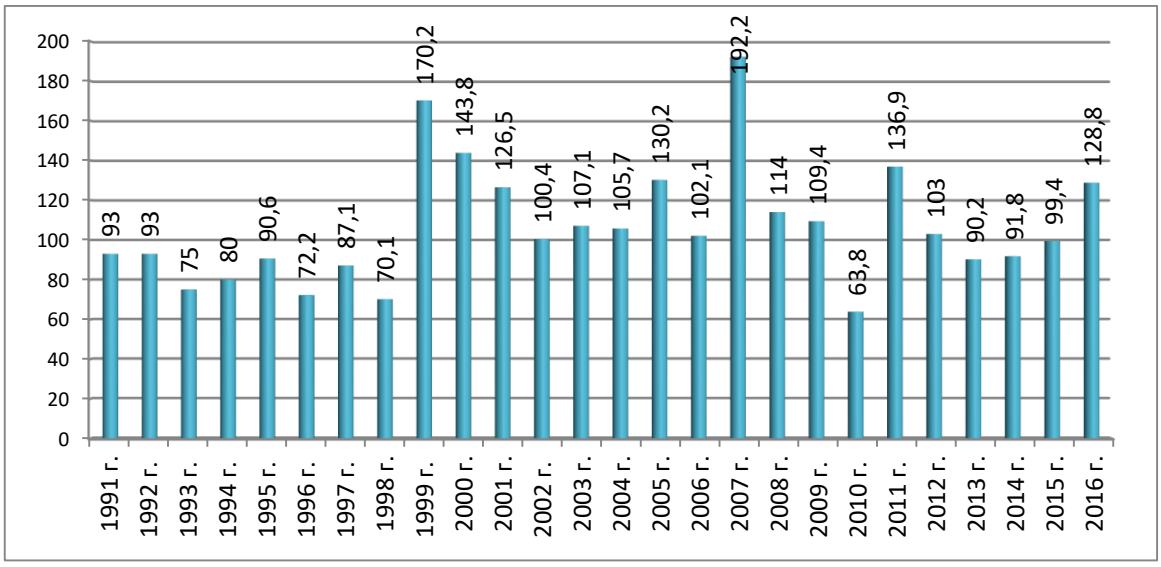


Диаграмма 2. Динамика инвестиций в основной капитал в Республике Саха (Якутия) [4].

Исходя из актуальных данных, мы видим, что динамика инвестиций в основной капитал каждый год меняется. Самым сложным периодом Якутии в сфере инвестиций был период с 2008-2010гг. и с 2013-2015 гг. Два года с 2008-2010 гг. пришлись на международный финансовый кризис, что привело к резкому спаду объема инвестиций с 192,2 %(в процентном соотношении к прошлому году) в 2007 году к 114 %%(в процентном соотношении к прошлому году) в 2008 году. Спад инвестиций в 2013-2015 гг., обусловлен жесточайшим экономическим кризисом после кризиса в 2008 г. Кризис привел к снижению объема инвестиций почти на 13 %.

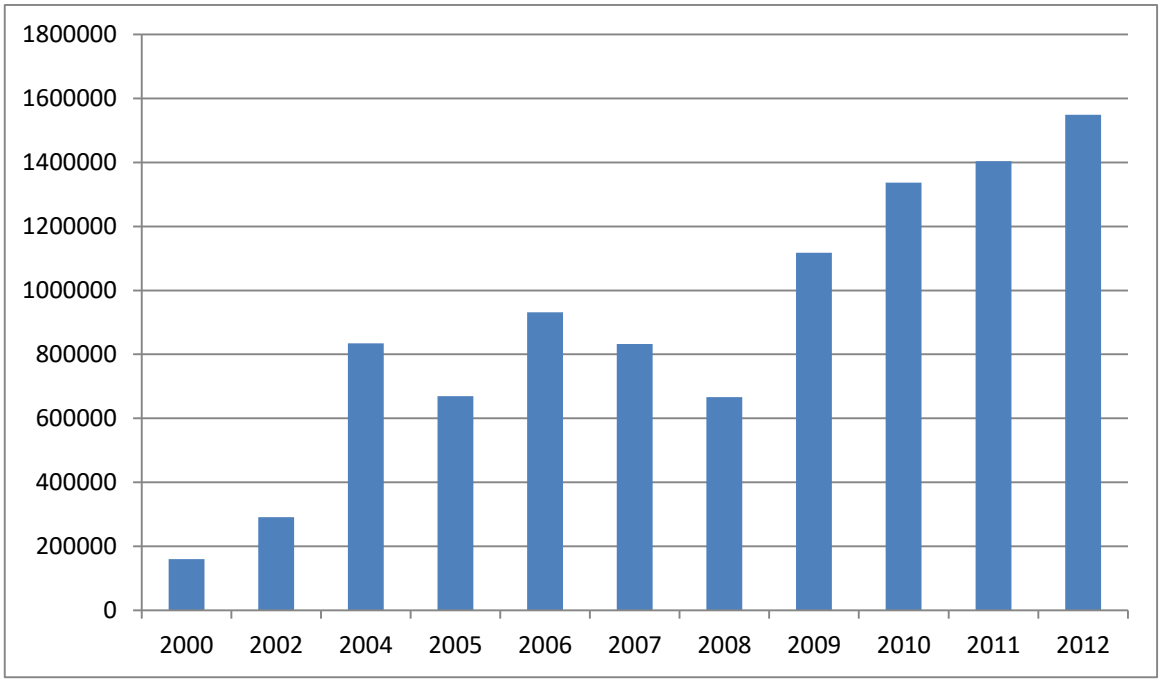


Диаграмма 3. Объем общих иностранных инвестиций в экономику Республики Саха (Якутия) [4]

Как видно из графика начиная с 2000 года, наблюдается рост объемов инвестиций, за исключением резкого снижения 2008 гг., это, как мне кажется, обусловлено начавшимся в 2008 году международным финансовым кризисом. Объем зарубежных инвестиций в Республику начиная с 2000 года постепенно рос, были скачки и перепады, но по сравнению с 2000 годом в 2012 году объем инвестиций вырос почти в 8 раз. Росту объема инвестиций способствовал благоприятный политический климат в РФ и РС(Я) в 2012 году.

Основную долю инвестиций в Якутию по-прежнему привлекают ее природные богатства. По запасам природных ресурсов республика занимает первое место в Российской Федерации. Удельный вес запасов полезных ископаемых Якутии в минерально-сырьевом потенциале России составляет: по алмазам — 77,3 %, по золоту — 12,3 %, по урану — 51,6 %, по сурьме — 81,5 %, по железным рудам — 5,8 %, по углю — 5,3 %, по олову — 34,4 %. Здесь разведаны значительные залежи редкоземельных металлов, серебра, свинца, цинка, вольфрама. Кроме того, по прогнозам экспертов, к 2050 году российская арктическая зона сможет обеспечивать 20–30 % всей нефтедобычи страны [5].

Из-за валютного кризиса в 2013 инвестиции в Республику Саха (Якутия) значительно сократились. Только начиная с 2016 года объемы инвестиций стаи приближаться к прежнему уровню.

Якутия имеет большой потенциал для привлечения зарубежных инвесторов. Первым, и самым главным преимуществом является, высокий ресурсный потенциал. Республика Саха (Якутия) занимает лидирующее положение по объему полезных ископаемых. Общий запас природных ресурсов Якутии оценивается в 78,4 трлн. рублей. С ней напрямую связан основной приток инвестиций в республику.

Еще одним ключевым фактором является стабильное политическое положение в РС(Я).

Основными сложностями для привлечения инвестиций в республику является его отдаленное географическое положение, суровые климатические условия, которые могут привести к задержке, трудностям при разработке и реализации проектов. Отдаленное географическое положение привело к следующим проблемам, неразвитая сеть автомобильных и железнодорожных путей, которое затрудняет процессы, как и внутреннего, так и внешнего обмена. И что, следовательно, ведет к удорожанию жизни в Республике Саха (Якутия).

Самой актуальной проблемой для Якутии в плане привлечения зарубежных инвестиций в настоящий момент является негативные последствия экономических санкций, введенных в отношении России в конце 2014 года.

В заключение хотелось бы выделить, что, несмотря на ряд негативных факторов сдерживающих рост объема иностранных инвестиций в Якутию, Республика делает все возможное для создания лучших условий для развития благоприятного инвестиционного климата, в основном привлекая внимания инвесторов своими существенными положительными факторами. Якутия всегда открыта для продуктивного сотрудничества с иностранными государствами. Основой Инвестиционной стратегии Республики Саха (Якутия) является формирование инвестиционной инфраструктуры, способной комплексно обеспечить создание благоприятного инвестиционного климата. Якутия идет в правильном направлении, придерживаясь политики открытости локальных предприятий для иностранных инвесторов.

Список литературы:

1. Структура инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Саха (Якутия). 2017. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/enterprises/investment/ (Дата обращения: 19.06.2017).
2. Business Investment Guide to RUSSIA: мультиязычный интернет-журнал.2017. https://bigrussia.org/ (Дата обращения: 19.06.2017).
3. Иностранные инвестиции в экономике Дальнего Востока и Забайкалья в 2011 году. / Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Дальний Восток и Забайкалье». 2012. http://assoc.khv.gov.ru/regions/foreign-economic-activities/investment/448.
4. Динамика инвестиций в основной капитал/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Саха (Якутия). 2017. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/enterprises/investment/ (Дата обращения: 21.06.2017).
5. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Саха (Якутия). 2013. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/enterprises/investment/ (Дата обращения: 22.06.2017).
6. Якутия сегодня // Горная Промышленность. — 2014. — № 3. — С. 16.
7. Семёнова Н.Н. Роль иностранных инвестиций в экономике Республики Саха (Якутии) // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — С. 787-789.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Блиева А.А.
магистрант факультета «Гостинично-ресторанной, туристической и спортивной индустрии»
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
РФ, г. Москва

Авиакомпании упускают прибыль, если на рейсах остаются свободные места. Железнодорожные компании теряют деньги, если поезда не заполнены. Гостиничные предприятия также терпят убытки, когда гости не бронируют номера, оставляя их пустыми. Предприятиям, осуществляющим свою деятельность в таких отраслях как гостеприимство и туризм необходимы новые способы увеличения доходов.

В сфере гостеприимства термин «управление доходами» стал неким модным словом, нередко вызывающим споры. Как и стальные распространённые термины, управление доходами имеет несколько определений в зависимости от того, кто дает его. Говоря простыми словами, управление доходами представляет собой метод оптимизации доходов от фиксированных, но скоропортящихся запасов» (то есть услуги, чья стоимость обнуляется после даты производства). Задача состоит в том, чтобы продать правильные номера нужным клиентам в нужное время за правильную цену [2, с. 104].

С момента изобретения, в начале 1980-х, тысячи гостиничных предприятий и практически все авиакомпании успешно применяют управление доходами. В управлении доходами используются базисные принципы экономики спроса и предложения для генерирования стабильного дохода [10, с. 57]. Однако, существует три обязательных условия для эффективного применения управления доходами:

1. Существует фиксированное количество ресурсов, доступных для продажи;
2. Ресурсы можно охарактеризовать как «несохраняемые»;
3. Клиенты готовы платить разную цену за использование одних и тех же ресурсов.

Предприятия индустрии гостеприимства идеально подходят под данные критерии. Гостиницы имеют фиксированное количество номеров, являющихся «несохраняемыми» [10, с. 96]. Так же, предприятия индустрии гостеприимства довольно быстро осознали, что клиенты могут заплатить большую цену с лучшим видом из окна (на океан, горы, достопримечательности), большие или необычные номера, и за номера с улучшенными характеристиками.

Управление доходами гостиничного предприятия сделало большой шаг вперед, когда отельеры провели анализ применения данной системы авиакомпаниями и поняли, что факторы спроса и предложения, лежащие за пределами естественного сезонного спроса, предоставляют возможности для увеличения доходов компании.

Говоря о применении управления доходами в индустрии гостеприимства, следует отметить, что большинство отелей начинают с сегментации рынка: какие виды бизнеса подходят предприятию, основываясь на условиях рынка, спросе и предложении.

Компании сталкиваются со многими барьерами в попытках максимизации прибыли [11]:

1. Высокий уровень конкуренции;
2. Избыток производственных мощностей;
3. Качество продукции и предоставляемых услуг и др.

Несмотря на все сложности ведения бизнеса в индустрии гостеприимства, цена все ещё остается одним из основных рычагов, за которые гостиницы могут тянуть, хотя информационные технологии и интернет предоставляют все большую прозрачность и открытость в деятельности гостиничных предприятий [9]. Основная проблема в данной области заключается в том, что в отрасли, которая одной из первых внедрила динамическое ценообразование и управление доходами, этот мощный инструмент часто остается неиспользованным или же используется без реализации его полного потенциала.

Необходимость и влияние управления доходами выходит за пределы прибыли, денежных потоков и доходов, которые оно дает организации.

К другим возможностям, которые грамотное управление доходами дает гостинице относится:

- Возможность быть в курсе деятельности конкурентов, которые создают новые действенные или улучшают уже существующие системы управления доходами;
- Возможность быстрого реагирования на работу системы в условиях нестабильной экономической ситуации на рынке;

Согласно опросу представителей гостиничных предприятий, большинство предприятий отказываются строить собственные или покупать системы управления доходами, так как они дороги и довольно сложно оценить результат от инвестирования в данные системы. Также они выделяют такую проблему, как невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей сотрудниками в области управления доходами из-за нехватки возможностей, связанных с отсутствием поддержки со стороны систем управления доходами, которые представляются слишком сложными для пользователей, не имеющих достаточные навыки работы с подобными системами. Так, если финансовый, маркетинговый отделы и отдел продаж не видят эффективности в сфере управления доходами и не желают сотрудничать с работниками в данной области- гостиничное предприятие не будет иметь возможность не только увеличить свои доходы, но и получить те минимальные, на которые рассчитывает руководство [4].

Несмотря на проблемы в интеграции управления доходами в индустрию, гостиничный бизнес довольно часто использует новые методы управления доходами для достижения наилучших результатов путем внедрения инновационных стратегий ценообразования.

Выбор стратегии ценообразования, которая соответствует бизнес-стратегии гостиничного предприятия, позволит охватить больше возможностей по повешению доходов гостиницы и привлечению новых клиентов.

Сфера гостеприимства выделяется как одна из индустрий, наиболее эффективно осуществляющих коммерческую деятельность через интернет.

В частности, для использования разнообразных технологий обеспечения безопасности в некоторых платформах бронирования. Исследования показывают, что 65 % путешественников используют мобильные телефоны для бронирования номеров в гостиницах. Данное увеличение оказывает большое влияние на покупательское поведение, и, соответственно, на разработку и внедрение новых бизнес стратегии гостиничными предприятиями. Подобная тенденция, с одной стороны, предоставляет гостиницам дополнительную платформу бронирования для охвата новых целевых сегментов, с другой стороны создает необходимость анализа мотивов новых сегментов. Гостиничным предприятиям следует уделить дополнительное внимание формированию ключевых элементов эффективной стратегии управления доходами, способствующих увеличению доли рынка гостиницы даже при возможности экономической рецессии [5].

Доходность отеля может быть максимизирована с помощью небольших изменений в гостиничных номерах, которые могут производится в соответствии с потребностями гостя при условии, что известен целевой сегмент, к которому относится постоялец, что приведет к более эффективному использованию запасов и позволит оптимизировать бизнес в период низкой занятости номерного фонда и относительно слабой туристической активности [1].

На сегодняшний день можно выделить несколько подходов в построении инновационной модели управления доходами предприятия индустрии гостеприимства [6]. Например, применение автоматизированных систем управления доходами, обеспечивающих полный контроль жизненного цикла системы, с помощью которых могут быть применены такие подходы, как:

- Ежедневное ценообразование (“Daily BAR” или “BAR by Day”) – это стратегия ценообразования, когда за каждую ночь пребывания в отеле используется разная цена. Цена за каждые сутки устанавливается независимо от остальных, что может привести к образованию различных ставок в течение длительных сроков пребывания;
- Ценообразование по продолжительности пребывания (“BAR by LOS”) - это система предлагает один оптимальный уровень в зависимости от количества

забронированных ночей. Ставка рассчитывается путем оценки стоимости всех требуемых ночей в сочетании друг с другом.

- Непрерывное ценообразование - предоставляет гостиницам максимальную гибкость в пределах желаемых границ ставки. Вместо того, чтобы полагаться на ставку, определяемую пользователем, гостиница определяет нижнюю и верхнюю границы ставки и, в результате анализа, происходит непрерывная оптимизации ставки, что обеспечивает оптимальную цену и доход. Такой подход позволяет отелям максимально приблизиться к аналитически оптимальной цене.

- Оценка бизнес-групп. В качестве наиболее надежного инструмента ценообразования для групп в отрасли предоставляется возможность обеспечить немедленный результат ценообразования для группы, прогнозировать материализацию группы и разницу между окончательной ценой за размещение для индивидуального гостя и для группы по сегментам рынка и типом номеров. Инструмент оценки определяет всю ценность той или иной группы и ценность любого потенциального бизнеса постоянно смещаясь, что позволяет пользователям разрабатывать комплексные оценки возможностей групповых бронирований и моделировать различные сценарии, чтобы определить, какая из групп принесет наибольшую прибыль в отель.

- Управление доходами функционального пространства гостиницы. Приборная доска проверки прогнозов, календарь спроса и оптимизация цен для групп помогает оптимизировать прибыль через несколько потоковых доходов, начиная от гостевых комнат и конференц-пространств, продуктов питания и напитков, прокат оборудования и многого другого.

Таким образом, можно сделать вывод, что если компании, грамотно использующие системы управления доходами повышают доходность как минимум на 10 процентов, то гостиницы, не обращающие должного внимания управлению доходами, ставят под угрозу прибыльность своих организаций, так как дополнительный доход, генерируемый с помощью систем управления доходами, резко сокращается при неправильном использовании данных систем.

Список литературы:

1. Блинова Е.А., Ковальчук А.П., Трифонова Ю.А. Инновационные подходы к управлению и маркетингу услуг в гостиничном бизнесе: адаптация международного опыта в условиях современного российского рынка // Российский экономический интернет-журнал. 2017. № 2.
2. Виноградова М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: учебное пособие. М.В. Виноградова, З.И. Панина, А.А. Ларионова, Л.А. Васильева. - 4-е изд., испр. - Москва: Дашков и К°, 2013. – 279.
3. Зайцева Н.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - Москва: Альфа-М: Инфра-М, 2011. - 318 с
4. Ковальчук А.П., Блинова Е.А., Дедусенко Е.А. Управление качеством услуг гостиничных предприятий в России. // Российский экономический интернет-журнал. 2017. № 1. С. 18.
5. Ковальчук А.П., Блинова Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятий индустрии гостеприимства в современных условиях в России. // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 6. С. 917-928.
6. Ковальчук А.П., Блинова Е.А., Дедусенко Е.А. Повышение конкуренто-способности российских предприятий индустрии гостеприимства и туризма в современных условияхю // Российский экономический интернет-журнал. 2016. № 4. С. 24.
7. Козлов Д.А. Управление доходами на гостиничном предприятии. - CreateSpace, USA, 2014.
8. Козлов Д.А., Попов Л.А. Прогнозирование и управление доходами в гостиничном бизнесе Российской Федерации: проблемы и пути совершенствования. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2013. № 12 (66). С. 49-56.
9. Передовые практики ведения бизнеса в индустрии гостеприимства Дедусенко Е.А., Блинова Е.А., Романова М.М. // Проблемы и перспективы индустрии гостеприимства и туризма. сборник статей. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. Уфа, 2017. С. 70-73.
10. Полякова Е.В. Управление доходами от услуг размещения российских гостиничных предприятий в условиях рынка: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 Москва, 2012. - 173 с
11. Скобкин С.С. Практика сервиса в индустрии гостеприимства и туризма: Учебное пособие - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 496 с.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА-КОНТРАГЕНТА ПРИ РАБОТЕ НА МЕЖБАНКОВСКОМ РЫНКЕ

Евграфьева Наталья Александровна
студент магистратуры, Департамент финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве РФ, РФ, г. Москва
E-mail: nevgrafeva@gmail.com

На современном этапе развития банковской системы наиболее значимыми для коммерческих банков являются кредитные риски, что обусловлено структурой активных операций банков, среди которых преобладает выдача ссуд. Особое внимание при управлении совокупным кредитным риском необходимо уделять анализу финансового состояния контрагентов по межбанковскому рынку. Оценка финансового состояния банков-контрагентов является неотъемлемой частью деятельности любого коммерческого банка при его работе на межбанковском рынке и рынке долговых обязательств, эмитентом по которым являются банки-контрагенты.

Финансовое состояние банка-контрагента является основным параметром для принятия решения об открытии и объеме лимита на проведение с ним операций. Помимо финансовой устойчивости банка-контрагента при определении лимита необходимо учитывать риск, связанный с типом проводимых операций. Коммерческие банки размещают на межбанковском рынке временно свободные денежные средств, привлекают денежные средства от банков-контрагентов, проводят операции по купле-продаже иностранной валюты (в наличной и безналичной форме), проводят операции с долговыми обязательствами и другие операции в соответствии законодательством Российской Федерации. Размещение (привлечение) временно свободных денежных средств коммерческих банков осуществляется с использованием следующих финансовых инструментов: межбанковских кредитов, межбанковских депозитов, денежных средств на ностро-счетах (лоро-счетах) и долговых обязательств банков. Данные операции подвержены кредитному риску и требуют лимитирования со стороны банка.

При работе на рынке межбанковского кредитования у банка-кредитора возникает необходимость разработки и применения собственных методик оценки, с помощью которых формируются профессиональные суждения об уровне финансового состояния банка. Применение собственных методик оценки связано с тем, что Банк России сформулировал только общие требования к оценке финансового состояния банков, а не предложил стандартизированный подход к оценке. Методики оценки финансового состояния банка должны соответствовать требованиям и ограничениям, предъявляемым к деятельности коммерческих банков в соответствии с банковским законодательством и нормативными актами Банка России.

Особенностью оценки финансового состояния банка является то, что оценка базируется на анализе доступной отчетности банка, размещенной на официальном сайте Банка России и кредитной организации. Публикуемая официальная отчетность не отражает в полной мере финансовое состояние кредитной организации в силу того, что в российской банковской практике большое распространение получила фальсификация отчетности. Более того, даже если предположить, что балансовая информация достоверна и непогрешима, выводы об общем финансовом положении идентичных с точки зрения отчетности кредитных организаций могут отличаться кардинальным образом [1, с. 15]. Для наиболее полной и достоверной оценки финансового состояния банка в дополнение к доступной официальной отчетности необходимо анализировать также данные рейтинговых агентств, публикации в прессе и сети Интернет, информацию о качестве управления банком и другие неформальные данные.

Результатом оценки является определение уровня финансового состояния на основе полученного рейтинга. Уровень финансового состояния банка характеризует его способность к существованию и безубыточной деятельности при условии своевременного выполнения всех взятых на себя обязательств и соблюдения всех регулирующих требований в течение заданного промежутка времени или в неограниченной временной перспективе [2, с. 52].

При анализе финансового состояния контрагента необходимо использовать как количественную (формальную) информацию, так и качественную (неформальную) [1, с. 12]. Соответственно показатели, отражающие итоговую оценку финансового состояния банка, можно разбить на два больших блока: финансовые показатели и бизнес-риски.

Финансовые показатели отражают финансовые последствия всех завершенных операций и состояние текущих операций банка, а также, возможно, прогнозируемые финансовые результаты будущей деятельности [2, с. 52]. Финансовые показатели имеют количественное выражение и рассчитываются по данным бухгалтерского или управленческого учета (при оценке финансового состояния банка-контрагента аналитик использует в основном официальную отчетность, следовательно, речь идет только о данных бухгалтерского учета).

Рассмотрим более подробно методику оценки финансового состояния банка-контрагента, в частности финансовые показатели, используемые при оценке кредитных организаций и расчете лимитов, в целях оценки рисков (определения резервов) при осуществлении банком операций на межбанковском рынке.

Минимально необходимый перечень документов для проведения анализа финансового состояния и установления лимита межбанковского кредитования включает следующие формы отчетности (в соответствии с Указанием Банка России от 24.11.2016 № 4212-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации»):

- «Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации» (форма по ОКУД 0409101) – ежемесячная;
- «Расчет собственных средств (капитала) (Базель III)» (форма по ОКУД 0409123) – ежемесячная;
- «Информация об обязательных нормативах и о других показателях деятельности кредитной организации» (форма по ОКУД 0409135) – ежемесячная.

- «Отчет о финансовых результатах» (форма по ОКУД 0409102) – ежеквартальная.

Данные формы отчетности размещаются на официальном сайте Банка России в случае, если кредитные организации дали согласие на раскрытие указанной информации. Для оценки финансового состояния кредитной организации в динамике банковскому аналитику необходимо проанализировать информацию, содержащуюся в данных формах отчетности, за последние двенадцать месяцев.

Дополнительная информация для проведения анализа финансового состояния банка-контрагента может включать иные формы отчетности (в случае предоставления контрагентом), а также годовую бухгалтерскую отчетность (по РСБУ и МСФО) с аудиторским заключением за последний финансовый год.

Анализ финансового состояния банка осуществляется поэтапно. *На первом этапе* осуществляется группировка счетов бухгалтерского учета по статьям банковского баланса (по данным формы по ОКУД 0409101), имеющим общее экономическое содержание (с выделением справочной информации для расчета отдельных финансовых показателей). Также осуществляется «расчистка» (сальдирование) баланса от технических счетов (например, расчеты с филиалами и др.).

На втором этапе осуществляется расчет показателей (коэффициентный анализ), характеризующих финансовое состояние контрагента. Часть показателей рассчитывается по статьям аналитического баланса, полученного на первом этапе, часть – фактические показатели из различных форм отчетности (например, значения обязательных нормативов). Для оценки финансового риска по банку-контрагенту проводится сравнительный анализ финансовых показателей в динамике, включающих:

- оценку капитала;
- оценку ликвидности;
- оценку активов;
- показатели рентабельности (эффективности деятельности) банка.

Группа показателей оценки капитала (Р1) включает обязательные нормативы в части достаточности собственных средств (капитала) банка и показатель уровня иммобилизации капитала. Требования к достаточности капитала хорошо известны и унифицированы в мировой практике. Они отражают необходимость для капитала выполнять функцию защиты от непредвиденных рисков, то есть покрывать взвешенные по уровню риска активы банка. Данные показатели характеризуют способность банка выполнять также оперативную функцию и влияют на способность банка к саморазвитию. Подробнее экономическое содержание данных показателей представлено в таблице 1.

Таблица 1.

Группа показателей оценки капитала (Р1)

ID	Показатель	Экономическое содержание
Р1.1, Р1.2, Р1.3	Норматив достаточности базового/основного капитала/собственных средств (капитала) Банка (Н1.1, Н1.2, Н1.0)	Способность банка производить расходы на обеспечение собственной деятельности и компенсировать убытки от реализованных рисков, возникающие в процессе этой деятельности, исключительно за счет собственных источников средств.
Р1.4	Уровень иммобилизации капитала	Способность капитала выполнять защитную и оперативную функцию. Высокий уровень иммобилизации капитала снижает возможности банка по компенсации убытков от банковской деятельности и осуществлению инвестиций на развитие банковского бизнеса, и наоборот.

Группа показателей оценки ликвидности (Р2) включает обязательные нормативы по мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности, устанавливаемые Банком России, а также показатели, характеризующие структуру пассивов (привлеченных средств) (табл. 2). Структурный анализ позволяет определить основные источники формирования ресурсной базы банка и сроки привлечения денежных средств, которые позволяют оценить стабильность и степень диверсификации банковских ресурсов.

Таблица 2.

Группа показателей оценки ликвидности (Р2)

ID	Показатель	Экономическое содержание
Р2.1, Р2.2, Р2.3	Норматив мгновенной/текущей/ долгосрочной ликвидности (Н2, Н3, Н4)	Способность банка превращать свои активы в денежные или иные платежные средства для выполнения предъявленных требований со стороны кредиторов. Отражает степень согласованности активов и обязательств по срокам востребования (погашения) и суммам.
Р2.4	Доля средств клиентов до востребования в привлеченных средствах	Доля наименее стабильных («дешевых») клиентских ресурсов в общем объеме привлеченных ресурсов. Высокое значение коэффициента – большая вероятность возникновения дефицита ликвидности при воздействии негативных факторов.
Р2.5	Доля срочных средств клиентов (депозиты) в привлеченных средствах	Доля стабильных (срочных, «дорогих») клиентских ресурсов в общем объеме привлеченных ресурсов. Данные средства являются основным источником размещения средств в активы, приносящие доход.
Р2.6	Доля привлеченных межбанковских кредитов (МБК) в привлеченных средствах	Доля стабильных (срочных, «дорогих») межбанковских ресурсов в общем объеме привлеченных ресурсов. Данные средства являются источником поддержания платежеспособности баланса и обеспечения бесперебойности выполнения обязательств.
Р2.7	Доля средств физических лиц (до востребования и срочных) в привлеченных средствах всего	Степень диверсификации ресурсной базы и зависимости от денежных средств физических лиц. При воздействии негативных факторов может происходить «массовое бегство вкладчиков»

Группа показателей оценки активов (Р3) включает обязательные нормативы, устанавливаемые Банком России (в части ограничения кредитных рисков по отдельным категориям), показатели качества активов (уровень просроченной задолженности и степень обесценения ссуд) и др. Отдельные финансовые показатели данной группы позволяют проанализировать структуру активных операций банка, оценить степень их диверсификации и бизнес-профиль банка (кредитование или инвестиционное направление). Также оценивается доля работающих активов и определяется, есть ли зависимость от ресурсов межбанковского рынка, т. е. является банк нетто-кредитором или нетто-заемщиком. Подробнее финансовые показатели представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Группа показателей оценки активов (Р3)

ID	Показатель	Экономическое содержание
Р3.1	Показатель концентрации крупных кредитных рисков (Н7)	Ограничение совокупной величины крупных кредитных рисков
Р3.2	Показатель концентрации рисков на своих участников (акционеров) (Н9.1)	Ограничение максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)
Р3.3	Показатель совокупной величины риска по инсайдерам (Н10.1)	Ограничение совокупного кредитного риска банка в отношении всех физических лиц, способных воздействовать на принятие решений о выдаче кредита
Р3.4	Отношение прочих расчетов (по активу) к работающим активам	Признак непрозрачности финансовой отчетности и использования банком различных фиктивных схем (значительные остатки на счетах по учету прочих активов и их изменение в динамике)
Р3.5	Доля кредитного портфеля в работающих активах	Степень диверсификации активных операций, бизнес-модель банка (ориентация на кредитование или инвестиционные операции)
Р3.6	Доля просроченной ссудной задолженности в кредитном портфеле (за исключением МБК)	Качество кредитного портфеля по кредитам физическим и юридическим лицам (своевременность погашения кредитов)
Р3.7	Отношение РВПС к кредитному портфелю (за исключением МБК)	Качество кредитного портфеля по кредитам физическим и юридическим лицам (степень обесценения, вероятность востребования ссуд)
Р3.8	Доля просроченной задолженности в работающих активах	Доля активов, которые перестают приносить регулярный процентный и иной доход в связи с ухудшением качества (несвоевременность погашения), в общем объеме активов, приносящих доход
Р3.9	Отношение резервов на возможные потери по активам к работающим активам	Качество активов банка, подверженных рискам (степень обесценения, вероятность востребования)
Р3.10	Отношение просроченной задолженности по активам к собственным средствам (капиталу)	Часть собственных средств (капитала) банка, отвлеченных на погашение убытков по просроченным активам
Р3.11	Чистый долг на межбанковском рынке по отношению к работающим активам	Степень зависимости от ресурсов межбанковского рынка

ID	Показатель	Экономическое содержание
Р3.12	Удельный вес ценных бумаг в работающих активах	Степень диверсификации активных операций, бизнес-модель банка (ориентация на кредитование или инвестиционные операции)
Р3.13	Доля государственных ценных бумаг и облигаций Банка России в ценных бумагах	Доля наиболее ликвидных ценных бумаг, эмитентом которых является государство (Банк России). Высокое значение коэффициента – возможность получения дополнительных ресурсов под залог ценных бумаг.
Р3.14	Доля кассы в работающих активах	Высокое значение коэффициента – возможная вовлеченность банка в проведение сомнительных операций

Заключительная группа показателей, необходимых для оценки финансового состояния кредитной организации – группа показателей оценки рентабельности (Р4). Данная группа характеризует эффективность банковской деятельности, способность активов генерировать прибыль (табл. 4). Прибыльность банка в динамике является одним из индикаторов финансовой устойчивости банка.

Таблица 4.

Группа показателей оценки рентабельности (Р4)

ID	Показатель	Экономическое содержание
Р4.1	Рентабельность работающих активов	Показатель эффективности банковской деятельности, способность активов банка генерировать прибыль
Р4.2	Рентабельность собственных средств (капитала)	Показатель эффективности банковской деятельности, показывает отдачу на инвестиции акционеров в капитал банка

В целях оценки финансового состояния банка-контрагента при осуществлении операций на межбанковском рынке автором проанализированы и отобраны 27 показателей, характеризующих различные аспекты деятельности банка и влияющих на его финансовую устойчивость: 4 показателя группы оценки капитала; 7 показателей группы оценки ликвидности; 14 показателей группы оценки активов и 2 показателя группы оценки рентабельности. В таблицах 1-4 подробно представлены показатели, вошедшие в авторскую методику оценки финансового состояния банка-контрагента, и их экономическое содержание (обоснование, почему выбраны именно данные показатели).

На третьем этапе каждому рассчитанному показателю присваиваются баллы по шкале от 0 до 1 (0 – минимальная, 1 – максимальная оценка), все расчетные показатели имеют одинаковый удельный вес и принимаются за единицу. Присвоение баллов рассмотрено на примере показателей группы оценки рентабельности (табл. 5).

Таблица 5.

Балльная оценка показателей группы оценки рентабельности

P4	Группа показателей рентабельности	Диапазон значений, %	Балл
P4.1	Рентабельность работающих активов	>1	1,00
		>0 - 1=<	0,50
		0 =<	0
P4.2	Рентабельность собственных средств (капитала) Банка	>1	1,00
		>0 - 1=<	0,50
		0=<	0

Рейтинг кредитной организации по финансовому блоку рассчитывается как среднее арифметическое значение баллов по следующей формуле:

$$R = \frac{\sum Pi}{N}, \qquad (1)$$

где: R – числовое значение рейтинга кредитной организации (может принимать значение от 0 до 1);

Pi – балльная оценка финансового показателя (i может принимать значения от 1 до N);

N – количество расчетных показателей.

На четвертом этапе осуществляется оценка нефинансовых показателей (бизнес-риски). Оценка осуществляется путем сбора, изучения, анализа и интерпретации иных факторов, относящихся к деятельности банка-контрагента. Данные факторы, безусловно, влияют на кредитные риски, но не поддаются объективной формализации. Степень влияния этих факторов зависит от различных особенностей функционирования банка-контрагента. В числе основных факторов риска можно выделить следующие группы:

- факторы риска, связанные со структурой собственности и менеджментом: прозрачность структуры собственности, собственники, возможность получения финансовой поддержки;
- факторы риска, связанные с корпоративным управлением и деловой репутацией: опыт руководства и эффективность управления, кредитная история контрагента, деловая репутация, информационная открытость;
- факторы риска, связанные с рыночными позициями контрагента: положение в банковском секторе, степень диверсификации бизнеса, филиальная сеть и структура сети продаж.

Каждая группа факторов включает различные показатели, которым, как и финансовым показателям, присваивается бальная оценка от 0 до 1, при этом показатели имеют различные удельные веса. Итоговое количество баллов по бизнес-блоку рассчитывается путем суммирования произведений баллов, полученных по каждому фактору риска, на их удельные веса. Итоговое количество баллов по бизнес-блоку не может превышать 1 баллов.

На пятом этапе происходит формирование итоговой оценки банка-контрагента. Итоговая оценка контрагента определяется как сумма двух оценок: финансового и нефинансового блока, взвешенных на соответствующие веса. Вес финансового блока принимается равным 0,7, а нефинансового 0,3. В зависимости от полученного значения рейтинга каждая кредитная организация относится к одной из классификационных групп (категорий надежности):

1. Рейтинг R1.1 (от 0,85 до 1) – контрагенты имеют хорошее финансовое положение. Высшая степень кредитоспособности. Высокая вероятность полного и своевременного исполнения своих обязательств.

2. Рейтинг R1.2 (от 0,70 до 0,85) – контрагенты имеют хорошее финансовое положение. Высокая степень кредитоспособности. Высокая вероятность полного и своевременного исполнения своих обязательств. Возможно проявление одного или нескольких признаков неустойчивости.

3. Рейтинг R2.1 (от 0,60 до 0,70) – контрагенты имеют среднее финансовое положение. Степень кредитоспособности несколько выше средней. Умеренное проявление рисков.

4. Рейтинг R2.2 (от 0,50 до 0,60) – контрагенты имеют среднее финансовое положение. Степень кредитоспособности – средняя. Умеренное проявление рисков. Есть вероятность ухудшения финансового положения.

5. Рейтинг R3.1 (от 0,25 до 0,50) – контрагенты имеют плохое финансовое положение. Имеются признаки ненадежности, нестабильности, серьезные негативные тенденции. Высокая вероятность неисполнения своих обязательств полностью и/или частично. Кредитоспособность плохая.

6. Рейтинг R3.2 (от 0 до 0,25) – контрагенты имеют плохое финансовое положение. Имеются признаки ненадежности, нестабильности, серьезные негативные тенденции. Кредитоспособность неудовлетворительна. Банк находится на грани банкротства.

Классификационные группы представлены в порядке снижения кредитоспособности и надежности. Полученный рейтинг дает оценку уровня финансового состояния банка, которая может использоваться в целях управления кредитным риском при осуществлении операций с контрагентом на межбанковском рынке.

В банковской практике основными способами управления кредитным риском в современных условиях выступают резервирование, лимитирование и обеспечение. Применительно к деятельности коммерческого банка на межбанковском рынке и рынке долговых обязательств такой способ управления кредитным риском, как обеспечение ссуды, практически не используется в отечественном банковском деле, но резервирование и лимитирование выступают как повсеместно необходимые способы управления кредитным риском при осуществлении активных операций с банками-контрагентами [4, с. 20].

На основе сводной оценки финансового состояния банка организации, устанавливающие с ним те или иные финансовые отношения, принимают решение о возможности и границе подобного взаимодействия [3, с. 133]. Таким

образом, полученная сводная оценка финансового состояния банка по рассмотренной методике может использоваться в дальнейшем профильными подразделениями банка для установления лимита на проведение операций с контрагентом и резервирования в целях минимизации кредитного риска.

По результатам анализа банка-контрагента специалист подразделения анализа рисков составляет профессиональное суждение об оценке финансового состояния банка. Анализ банков осуществляется на ежемесячной основе. Профессиональное суждение содержит следующие основные разделы:

1. Анализ бизнес-риска банка-контрагента.
2. Анализ финансовых показателей деятельности банка контрагента.
3. Основные качественные показатели, характеризующие банк-контрагент и его деятельность.
4. Взаимные требования
5. Рекомендации по установлению кредитного рейтинга и размеру совокупного лимита по банку-контрагенту.

Оценка финансового состояния банков-контрагентов является неотъемлемой частью деятельности любого коммерческого банка на межбанковском рынке. Оценка осуществляется в целях эффективного управления кредитным риском, структурой баланса и ликвидностью банка. Сегмент межбанковского рынка играет ключевую роль в обеспечении устойчивого функционирования, как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

Список литературы:

1. Буздалин А.В. Надежность банка: от формализации к оценке. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 192 с.
2. Поморина М.А. Методика определения рейтинга финансового состояния банка-заемщика // Банковское кредитование. – 2014. – № 31. – С. 52-69.
3. Поморина М.А. Финансовое управление в коммерческом банке: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2017. – 376 с.
4. Шаталова Е.П., Шаталов А.Н. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. – 166 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Емшанова Елена Валерьевна
студент, кафедра «Финансы и кредит» ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail: elena.emshanova@mail.ru

Рыбакова Юлия Вячеславовна
студент, кафедра «Финансы и кредит» ДВФУ,
РФ, г. Владивосток

Салтыков Максим Александрович
научный руководитель, канд. экон. наук,
доц. кафедра «Финансы и кредит» ДВФУ,
РФ, г. Владивосток

На сегодняшний день Приморский край является одним из динамично развивающихся регионов РФ. В Приморье проходят крупномасштабные международные мероприятия, работают предприятия, созданные совместно с иностранными компаниями, укрепляется международное сотрудничество. Владивосток называют воротами России в Азиатско-Тихоокеанский регион.

Говоря о перспективах социально-экономического развития Приморского края, предполагается использовать возможности азиатско-тихоокеанской интеграции и расширение различных региональных проектов развития, которые обеспечат:

- создание новых производственных мощностей;
- реализацию совместных проектов в сфере высоких технологий;
- развитие Приморского края как международного центра ведения бизнеса;
- развитие Приморского региона как центра международного сотрудничества;
- усиление роли Приморского края как социального и культурно-досугового центра ДВ и стран АТР;
- международное сотрудничество в сфере образования, создание совместных университетов.

Таким образом стратегической целью России является создание в Приморском крае геостратегического центра России в АТР.

С этой целью была принята Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 г.», с Подпрограммой «Развитие города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе».

Анализ этой программы, был проведён в 2014 году в статье «Анализ экономической эффективности инвестиционных проектов, финансируемых из средств федерального бюджета на развитие отраслевых комплексов ДВФО (на примере Приморского края)». Авторами была выявлена недостаточная эффективность Программы, а также указана необходимость в более тщательной проработке социально-экономических проектов [9].

В 2012 г. была принята Программа социально-экономического развития Приморского края на 2013-2017 годы. В которой были определены стратегические цели и тактические задачи развития Приморского края [8].

В результате реализации Программы к 2018 году ожидаются следующие результаты:

- обеспечение среднегодового роста ВРП Приморского края на уровне не ниже 7 % в год;
- увеличение в 1,5 раза производительности труда (относительно уровня 2011 года);
- создание новых рабочих мест в количестве 52,7 тыс.;
- рост до 27 % доли инвестиций в объёме ВРП;
- рост до 25,8 % доли продукции малых предприятий;
- рост доходов у населения – в 1,3-1,4 раза [8].

Первоочередной задачей Программы является создание возможностей для эффективного развития и реализации потенциала каждого жителя края. Для этого планируется обеспечить население благоустроенным жильем повышать качество и доступность жилищно-коммунальных услуг, развивать эффективную транспортную интеграцию, также сократить безработицу,

уменьшив при этом напряженность на рынке труда, улучшить качество образования, а также выполнить ряд других задач, направленных на повышение уровня и качества жизни населения Приморского края.

Таблица 1.

Динамика показателей численности населения за 2010–2016 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Среднегодовая численность населения, тыс. ч	1 956,5	1 953,5	1 950,5	1 947,3	1 938,5	1 933,3	1 929,0
Экономически активное население, тыс. ч	1 071	1 062,4	1 060,8	1 068,8	1 059,6	1 056,6	1 049,3
Численность занятых, тыс. ч	969,3	977,3	988	993	986,7	983,2	986,5
Темп роста, %	–	100,8	101,1	100,5	99,4	99,6	100,3
Численность безработных, тыс. ч	101,7	85	72,9	75,8	72,9	73,4	62,8
Абсолютный прирост, тыс. ч	–	-16,7	-12,1	-2,9	-2,9	0,5	-10,6
Уровень занятости %	61,2	60,5	63,7	63,9	64,2	64,9	65,9
Уровень безработицы %	9,5	8	6,9	7,1	6,9	6,9	6

Источник: построено по данным [10].

По Прогнозу социально-экономического развития края, к 2016 году среднегодовая численность населения будет достигнута 1952,6 тыс. человек, число занятых 991,6 тыс. человек, а безработных 68,8 тыс. человек [7].

Из Таблицы 1 видно, что на 2016 год в края 1929 тыс. человек и прогнозируемая среднегодовая численность населения не была достигнута, как и число занятых людей, количество которых увеличилось относительно 2015 года и составило 986,5 тыс. человек. Положительная динамика наблюдается в уменьшение с 2015 года численности безработного населения на 10,6 тыс. человек.

Одной из задач в Программе развития края является обеспечение притока население, но анализ миграционных показателей, приведенный в таблице 2, указывает на большой отток населения, который гарантирует отрицательное сальдо миграционного потока.

Таблица 2.

Показатели миграционного потока Приморского края за 2010 – 2016 гг., чел.

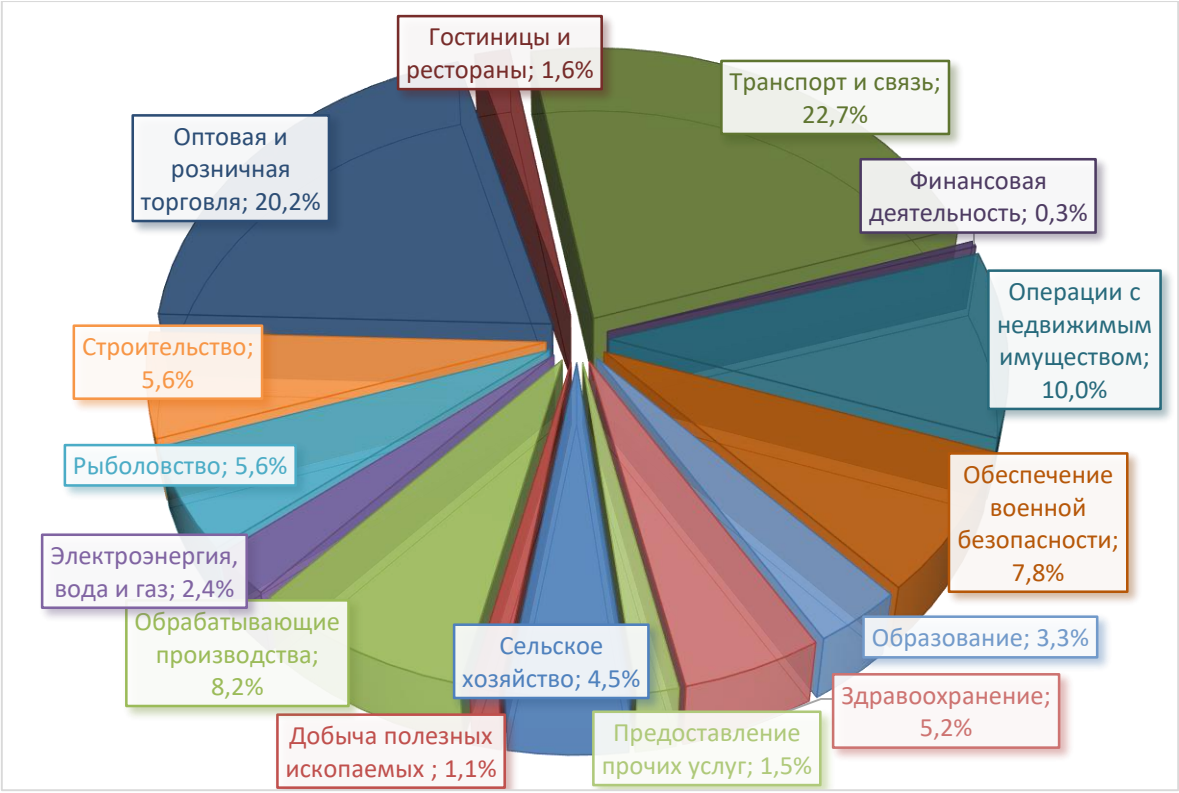
Показатели	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Приток	24 327	59 462	73 666	72 695	75 467	77 358	77 058
Темп роста, %	–	244,4	123,9	98,7	103,8	102,5	99,6
Отток	31 358	58 379	74 770	79 834	79 415	80 149	80 267
Темп роста, %	–	186,2	128,1	106,8	99,5	100,9	100,1
Сальдо	-7 031	1 083	-1 104	-7 139	- 3 948	-2 791	-3 209

Источник: построено по данным [2].

Уже давно отток населения является одной из главных проблем региона. Из всего рассматриваемого периода только в 2011 году сальдо миграционного потока положительное, также в этом году наблюдаются рекордный темп роста как притоков, так и оттоков. Несмотря на реализацию различных региональных и федеральных программ, проведение форумов, увеличения строительства и других мероприятий, которые предполагают положительное сальдо миграционного потока, отток миграций превышает приток, сальдо на 2016 отрицательное и составило 3 209 человек.

Ещё одной из главных задач в Программе развития Приморского края является формирование эффективной развивающейся экономической системы региона. В связи с этим предполагается создание условий для стабильного экономического роста в Приморье, повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов, также расширение производства как рыбной, так и сельскохозяйственной продукций.

Прогнозируется рост ВРП в 2015 году до 775 827, 9 млн. руб., а к 2016 году до 875 361,6 млн. руб., индекс промышленного производства на 2016 год составит 106,2 %, продукция сельского хозяйства вырастит до 46 344 млн. руб., оборот розничной торговли достигнет 336 144 млн. руб., величина прожиточного минимума будет 10 789 руб. в месяц и инвестиции в основной капитал увеличатся до 338 531,9 млн. руб. к 2016 году [7].



Источник: построено по данным [1].

Рисунок 1. Структура ВРП Приморского края в 2015 году

Из рисунка видно, что основной вес в ВРП края составляют транспорт и связь – 22,7 %, оптовая и розничная торговля – 20 %.

Из анализа валового регионального продукта Приморского края, представленного в таблице 3, видно, что в 2015 году не был достигнут прогнозируемый объём ВРП и составил 716 650 млн. руб.

Таблица 3.

Динамика ВРП Приморского края за 2010 – 2015 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП, млн. руб	470 679	549 723	557 489	577 474	642 423	716 650
Абсолютный прирост, млн. руб	–	79 044	7 766	19 985	64 949	74 227
Темп роста, %	–	117	102	103,5	111	111,5
Удельный вес в сумме ВРП по России, %	1,25	1,21	1,12	1,07	1,08	1,1

Источник: построено по данным [2].

Темп роста за последние рассматриваемые два года находится почти на одном уровне и составляет 111 %. Также видно, что удельный вес приморского ВРП по России мал, но стабилен и на 2015 год составил 1,1 %.

В период реализации государственной программы экономического развития и инновационной экономики Приморского края, программы развития сельского хозяйства, а также других программ и стратегических проектов развития Приморского региона, планировался рост валового регионального продукта, рост доходов населения, а также увеличение других показателей края, некоторые из которых представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Динамика показателей социально-экономического развития Приморского региона за 2013 – 2016 гг.

Показатель	2013	2014	2015	2016	Прогноз на 2016	Отклонение
Сельское хозяйство, млн. р	28 937,9	39 551,4	35 091,7	47 431,2	46 344,1	-1 087,1
Темп роста, %	–	136,68 %	88,72 %	135,16 %	–	–
Экспорт, млн. долл.	4 235,4	5 260,4	3 372,1	2 370	2 701,24	331,24
Темп роста, %	–	124,2 %	64,1 %	70,28 %	–	–
Импорт, млн. долл.	8 695,7	7 657,4	3 674,3	3 211,7	9 328,5	6 116,8
Темп роста, %	–	88,1 %	47,9 %	87,41 %	–	–
Строительство, млн. р	62 700	51 200	42 500	66 200	–	–
Темп роста, %	–	81,7 %	83 %	155,7 %	–	–
Инвестиции в основной капитал, млн. р	113 094,1	134 652	115 000	123 500	338 531,9	215 031,9
Темп роста, %	–	119,1 %	85,4 %	107,4 %	–	–

Источник: построено по данным [2, 9].

Анализ показывает, что прогнозируемые ожидание к 2016 году несколько завышены, особенно по инвестициям в основной капитал, которые в 2016 году составили 123 500 млн. р., что на 215 031,9 млн меньше ожидаемого. Сельское хозяйства напротив даёт положительный результат, с приростом на 35,16 % в 2016 году относительно 2015 года, на 1 087,1 млн. р. больше прогнозируемого.

Показатели внешней торговли находятся в отрицательной динамики, по данным Дальневосточного таможенного управления в 2016 году оборот внешней торговли снизился на 21 % относительно 2015 года. Произошло снижение стоимости внешнеторгового оборота как по экспорту, так и по импорту.

Экспорт в 2016 году относительно 2015 года сократился на 30 % и составил 2 370 млн. р., что на 331,24 млн. р. меньше прогнозируемого. Снижение этого показателя связано с уменьшением поставок за рубеж нефти и нефтепродуктов в 2,6 раза.

Прогнозируемый объём импорта на 2016 год был 9 328,5 млн. р., но по факту в 2016 году этот показатель составил 3 211,7 млн. р. Большой спад импорта на 52,1 % был в 2014 – 2015 гг., в период кризиса, в связи с принятием ограничительных мер политического и экономического содержания. Темп роста снижения импорта к 2016 году составил 13 % [2].

Несмотря на ожидаемый положительный эффект от реализации различных государственных программ развития Приморского края, анализ некоторых показателей социально-экономического положения региона дал обратный результат. Если по некоторым показателям виден рост, как, например, сельское хозяйство, строительство, инвестиции в основной капитал, способствующих также росту ВРП края; то по другим видно отрицательную динамику развития. Снижается численность населения, не устранена давняя проблема оттока населения края, также уменьшается показатель внешней торговли.

Одновременно с решением внутренних проблем социально-экономического характера, Приморье занимается диверсификацией экономики, уделяя внимания туризму, высокотехнологичному производству, энергетики, машиностроению и другим отраслям. На развитие этих проектов привлечены в 2016 году инвестиции в размере 123 млрд. руб.

Приморский реестр уже насчитывает 190 инвестиционных проектов. Реализуются следующие крупные инвестиционные проекты: спортивно-технический комплекс «Приморское кольцо», промышленный парк «Авиаполис «Янковский»», транспортно-логистический центр «Сухой порт», интегриро-

ванная развлекательная зона «Приморье», судостроительный комплекс «Звезда», а также другие проекты [6].

Основным толчком для реализации инвестиционных проектов в Приморском крае был Первый Восточный экономический форум, прошедший в сентябре 2015 года, который также дал начало новому этапу развития региона и реализации современных инвестиционных проектов. По завершению форума были подписаны 80 соглашений.

По итогам второго Восточного экономического форума было подписано 214 соглашений, основная часть которых направлена на создание новых предприятий и производств, а также поддержка инструментов развития малого и среднего бизнеса [4].

Оценивая эффективность развития Приморского края можно говорить о том, что относительно положительных результатов инвестиционного развития региона: организация форумов, создания территорий опережающего развития, реализация крупных проектов; остаются нерешенными социально-экономические проблемы края, которые негативно сказываются на развитии региона.

Вместе с этим в Приморском крае складывается благоприятный инвестиционный климат, который должен отразиться на повышении уровня жизни населения и эффективном развитии региона в целом.

Список литературы:

1. База данных Приморскстат. Валовый региональный продукт по видам экономической деятельности. [Электронный ресурс]. URL: http: // primstat.gks.ru/wps/wcm/ connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/grp.
2. База данных Приморскстат. Социально-экономическое положение территории Приморского края за 2016: Бюллетень. [Электронный ресурс]. URL: http://primstat.gks.ru/ wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources.
3. База данных Приморскстат. Социально-экономическое положение территории Приморского края. 2015: Доклад. [Электронный ресурс]. URL: http://primstat.gks.ru/ wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources.
4. ВЭФ 2016. Итоги. [Электронный ресурс]. URL: http://crescofinance.ru/public/ 20160905_vef-2016-itogi.

5. Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013 – 2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics.
6. Инвестиционный портал Приморского края. [Электронный ресурс]. URL: https://invest.primorsky.ru/investicionnyj_klimat/istorii_uspeha.
7. Интернет ресурс: Программа социально-экономического развития Приморского края 2013-2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: http:// primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/documets/ Правки%20ПСЭР%20после%20замечаний%20ОИВ%20и%.
8. Прогноз социально-экономического развития Приморского края на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. [Электронный ресурс]. URL: http://www.primorsky.ru/authorities/executiveagencies/departments/economics/ development/forecast.php.
9. Салтыков М.А., Шибанов В.Е. Анализ экономической эффективности инвестиционных проектов, финансируемых из средств федерального бюджета на развитие отраслевых комплексов ДВФО (на примере Приморского края) // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11 (часть 12) – С. 2705-2712.
10. Федеральная служба государственной статистики. Трудовые ресурсы. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ rosstat_main/ rosstat/ru/ statistics/wages/labour_force.

ОБЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МАТРИЦЫ

Кардаш Дмитрий Юрьевич
студент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
РФ, г. Калуга
E-mail: mitya.kardash@yandex.ru

Одним из эффективных инструментов стратегического и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия, которое подчиненно внешней макроэкономической среде с целью получения прибыли, выступает финансовая стратегия.

Сегодня в русской и иностранной академической литературе допускается встретить несколько подходов к установлению сущности финансовой стратегии. Первая категория авторов склонна рассматривать финансовую стратегию как стратегический план действий предприятия, охватывающий формирование и планирование финансов. Другая часть, рассматривает финансовую стратегию с точки зрения системы долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, обращая наиболее пристальное внимание на эффективные пути их достижения, базой определения которых является финансовая идеология. Но наиболее распространенным является подход, трактующий финансовую стратегию как одну из функциональных стратегий. Главным объектом исследования является формирование и использование финансовых ресурсов, которое используется для целей реализации корпоративной стратегии предприятия и соответствующие им курсов действий.

Таким образом, совершенствование финансовой стратегии фирмы происходит в процессе реализации компанией своей основной деятельности и является динамичной.

В зависимости от способов привлечения и использования финансовых ресурсов финансовая стратегия подразделяется на виды:

1) На внешнюю и внутреннюю ориентацию.

2) Стратегия финансового инвестирования.

3) Рост дебиторской и снижение кредиторской задолженностей.

4) Стратегии управления рисками и обеспечения финансовой устойчивости фирмы.

5) Антикризисная финансовая стратегия организации.

В связи с интегральным развитием

Управление финансовой стратегии сосредоточена на текущих основных аспектах. Эти аспекты управления могут быть отражены в стратегической матрице (рис.1).

ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ	РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ		
Стратегия привлечения ресурсов	Стратегия управления структурой оборотного капитала	Стратегия управления денежными средствами	Стратегия управления собственным капиталом и прибылью
Управление структурой заемного капитала	Управление оборотным капиталом и его источниками	Перспективное и операционное управление денежными средствами и их эквивалентами	Управление распределением прибыли и дивидендов
Привлечение финансовых ресурсов	Управление структурой производственного оборотного капитала	Управление финансированием производства	Управление структурой собственного капитала
Выход на фондовый рынок	Управление соотношением внеоборотного и оборотного капиталов	Управление резервами обеспечения ликвидности	Управление экономической безопасностью
Стратегия оптимизации издержек	Налоговая стратегия	Инвестиционная стратегия	Стратегия повышения качества принимаемых решений
Управление внутренними резервами	Разработка учетной и налоговой политики	Управление производственными мощностями	Переход от реактивной формы управления к управлению на основе анализа и прогнозов
Управление издержками	Использование офшорных и свободных экономических зон	Управление свободным капиталом	Разработка корпоративных стандартов
Контроль резервов и издержек	Определение методологии учета	Управление интеллектуальными инвестициями	Управление качеством отчетности

Рисунок 1. Общий пример стратегической матрицы [1, с. 112].

Необходимо уточнить, что по вертикали отражаются декомпозированные элементы, а по горизонтали следуют идеология и основные принципы, состояние на определённую дату, цель, основные критерии управления, инструменты, методология, работающие структурные подразделения.

Данная матрица не является догмой. Каждый финансовый или генеральный директор может составить свою стратегическую матрицу, учитывая цели, методику, внешние условия своей компании.

При этом в рамках практической реализации стратегии финансовой службы организации уделяют основное внимание нескольким аспектам:

1. Стратегия управления оборотным капиталом и источниками финансирования оборотного капитала;

2. Стратегия управления соотношением внеоборотного и оборотного капиталов;

3. Стратегия управления структурой производственного оборотного капитала [4, с. 552].

Однако вышеперечисленные категории могут быть применены к распределительному направлению финансовой стратегии. Поэтому необходимо отдельно указать стратегию привлечения финансовых ресурсов, т. к. без данного фактора нельзя обеспечить кредитоспособность и как следствие высокий уровень инвестиционной привлекательности компании.

Основополагающим критерием этой подстратегии является формирование эффективного соотношения между собственным и заемным капиталом организации. Именно заемный капитал в данном случае является объектом управления.

Методология, по которой предприятие определяет политику данного сектора учета, компания определяет самостоятельно с учетом корпоративных стандартов бизнеса и отрасли [6, с. 86].

Стоило также отдельно упомянуть стратегию, связанную с «кровообращением» организации под стратегию управления денежными средствами. Целью данной стратегии является логистическая составляющая экономической политики организации, а именно оптимальное распределение ресурсов во временном периоде для исполнения условия гаранта поставок продукции в соответствии с документированными источниками. Документы выполняют функцию основного финансирования финансовой и инвестиционной деятельности [3, с. 129].

Основополагающими источниками для анализа являются данные из баланса показателей ликвидности и коэффициенты финансовой независимости. Объектами управления выступают безналичные и наличные денежные средства и эквиваленты [2, с. 358]. Методология расчета также является индивидуальной, указаны во внутренних стандартах организации.

В данном случае используется централизованный способ управления – оно воздействует путем прямого регулирования субъектами платежей. Происходит установление:

1) приоритетности и порядка расходования средств;

2) прямое управление экстренными платежами и платежами, превышающими лимиты [5, с. 234].

В данной системе участвуют те структуры, которые непосредственно связаны с денежными отношениями: финансовые службы компании, бухгалтерия, касса, высшее руководство.

Оказавшись в условиях выбора, высшему руководству предприятия необходимо выбрать необходимое на данный момент направление изменение процесса из многочисленных альтернатив. Единым началом для элементов финансовой стратегии принято считать возникновение и формирование побудительных мотивов принятия управленческих решений. После систематизации системы мотивов организация может начать реализацию намеченной финансовой стратегии.

В реализации стратегии задействованы все отделы, в большей или в меньшей степени участвующие в основной деятельности организации, соучастниками данного процесса являются руководство высшего и среднего звена, а контролирующие функции выполняет казначейство или финансово-экономический отдел.

Необходимо отметить, что независимо от метода менеджмент в большинстве случаев имеет возможность принимать оптимальные решения и изменять уже принятые.

Но стоит учитывать приоритеты стратегического планирования организации, которые могут не иметь опционных характеристик. Гибкое планирование является главным преимуществом метода. В российской практике крупные организации проявляют интерес к разработке отчетностей с использованием этого метода. К примеру, российские банки и нефтегазовые корпорации уже массово используют данный метод для оценки эффективности использования своих ресурсов.

Список литературы:

1. Вяткин В.Н. Финансовые решения в управлении бизнесом: учеб.-практ. пособие / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Д.Д. Хэмптон. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. — 325 с.
2. Дзахоева С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 4. — С. 357-359.
3. Кардаш Д.Ю. Основные подходы к оценке эффективности финансовой стратегии в российских организациях. [Текст] // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 4-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2017. – с. 127-131.
4. 4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. [Текст]: учебник— М: Проспект, 2014. — 1084 с.
5. Никитина Н.В. Корпоративные финансы (для бакалавров). [Текст] / Н.В. Никитина, В.В. Янов: учебник— М: КноРус, 2014. — 512 с.
6. Попова О.В. Корпоративные финансы. [Текст] / О.В. Попова, И.В. Ильина, С.А. Долгова: учебное пособие — ОрелГАУ, 2015. — 160 с.

ОЦЕНКА УГРОЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Коновалова Виктория Сергеевна
студен, кафедра экономики и управления бизнес-процессами,
ФГАОУ ВПО СФУ
РФ, г. Красноярск
E-mail: vikkonovlova@mail.ru

Руйга Ирина Рудольфовна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доцент ФГАОУ ВПО СФУ,
РФ, г. Красноярск

За последнее десятилетие Красноярский край превзошел многие российские регионы по уровню развития и привлечения инвестиций, стал одним из наиболее инвестиционно привлекательных регионов. Безусловно, причиной служат не только исторически сложившаяся преимущественная сырьевая и промышленная база, а также эффективно реализуемая инвестиционная политика. Однако и в данной сфере в крае существуют негативные тенденции, сдерживающие перспективное развитие. Поэтому прежде чем проводить политику совершенствования и улучшения инвестиционных процессов, стоит уделить особое внимание тем проблемам и угрозам, которые препятствуют дальнейшему благоприятному развитию.

На основании индикаторов, выбранных автором, и их пороговых значений был проведен анализ инвестиционной безопасности Красноярского края с последующим выявлением угроз, присущих региону.

Таблица 1.

Сводная таблица показателей инвестиционной безопасности Красноярского края

	Порог	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля инвестиций в основной капитал в ВРП, %.	>25	16,2	15,8	16,5	27,7	33,1	25,3	26,4	32,3	30,1	25,6	24,4
Коэффициент износа основных фондов, %.	<40	46,1	47,3	48,6	48,1	46,4	46,9	47,4	46,9	46,4	46	45,9
Отношение объема государственного долга к ВРП, %.	<20	2,29	1,21	1,11	0,28	0,48	1,56	2,26	2,72	4,04	5,81	7,71
Отношение внутренних затрат на НИОКР к ВРП, %.	>2	0,63	0,90	1,13	0,81	1,11	1,13	0,80	0,94	0,81	1,08	1,06
Отношения затрат на технологические инновации к ВРП, %.	>2	0,32	0,51	1,29	1,40	1,57	2,34	1,68	2,11	5,39	6,01	3,71
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал региона, %	<20	25,9	4,2	255,3	50,8	2,7	8,6	13,2	1,4	34,5	н/д	н/д
Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, %	>70	0,6	1,2	1,5	2,92	45,45	19,1	3,3	47,7	2,8	н/д	н/д

Доля инвестиций в основной капитал во внутреннем региональном продукте не представляет критичности. До 2008 года ситуация была нестабильна, объем инвестиций был явно недостаточным и находился на уровне 16 %. Но уже в 2009 капиталовложения превысили 30 %, что на 5 % выше порогового значения. Все же, основной причиной такой динамики стал резкий рост еще в 2008 году цен на строительные материалы, используемые при реализации крупных инвестиционных проектов на территории региона

(обустройство Ванкорского нефтяного месторождения, освоение Нижнего Приангарья). Также высоких значений удалось достигнуть в 2012 и 2013 годах, но начиная с 2014 года доля инвестиций стала сокращаться, в 2015 году она опустилась ниже порогового значения на 0,6 %.

Стоит отметить, что коэффициент износа основных фондов показывает не столь благоприятную динамику, превышая пороговое значение на всем рассматриваемом периоде, что свидетельствует все же о недостаточности инвестирования в технологическую базу Красноярского края как одного из наиболее развитых промышленных регионов, на территории которого в основном развиваются добывающие и обрабатывающие производства. Наивысших значений показатель достигал в 2007-2008 годах. Это объясняется отсутствием собственных средств на замену и модернизацию оборудования и зависимостью от бюджетных ассигнований. Но уже с 2011 года наблюдалось медленное снижение коэффициента. Здесь влияние оказал интенсивный инвестиционный процесс и повышенные темпы вывода изношенных мощностей в обрабатывающих отраслях, в том числе, по причине банкротства предприятий (в этом смысле, например, «статистику скорректировал» Красноярский комбайновый завод, — его фонды списаны из-за банкротства).

Наибольшую угрозу инвестиционной безопасности представляет недостаток иностранных инвестиций, преимущественно прямых. Они, как правило, идут на модернизацию и создание производственных активов, что приводит к подъему экономической роли региона как в пределах страны, так и на мировой арене. На всем рассматриваемом периоде не наблюдается однозначной динамики превышения порогового значения в доле прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, резкие скачки и падения демонстрируют отсутствие у инвесторов стабильной заинтересованности, а также наличие неразвитой системы условий привлечения и удержания инвесторов. Безусловно, одной из важных причин служит то, что частично такие инвестиции идут на сделки M&A. Но в Сибири осталось не так много объектов для поглощения, все лакомые кусочки в сырьевых отраслях и

металлургии, потенциально интересные иностранному капиталу, уже раскиданы по крупным холдингам. Поэтому подобные сделки давно уже происходят в основном между российскими компаниями. В Красноярский край иностранные инвестиции поступают в основном в виде прочих инвестиций, к которым относят различные кредиты, в том числе из развитых стран и от различных международных организаций. Это свидетельствует об узкой направленности иностранного капитала в разовые крупномасштабные и капиталоемкие проекты на территории края. В сегодняшней экономической ситуации, при повороте инвестиционного сотрудничества «на восток», большие перспективы для края имеет Азиатско-Тихоокеанский регион. Однако даже в сотрудничестве с этими странами (преимущественно с Китаем) большую часть составляют не прямые, а прочие инвестиции, основным направлением которых является предоставление торговых кредитов краевым организациям, занимающимся обработкой древесины, производством фармацевтической продукции, производством огнеупоров, оптовой торговлей лесоматериалами, энергетикой. Данный факт вызывает особые опасения в части экспансии Китая.

Еще одной наиболее актуальной угрозой является низкая доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в валовом региональном продукте. Данный показатель, хоть и имел тенденции к росту на рассматриваемом периоде, все равно не сумел подняться выше порогового значения, достигнув своего рекордного результата в 1,13 % в 2007 и 2010 годах. В Красноярском крае ситуация такова, что проблема возникает преимущественно за счет низкого уровня взаимодействия науки и бизнеса в данном сегменте. В регионе располагается ряд крупных компаний, которые, заботясь о своем будущем, создают собственные корпоративные структуры RnD (Research & Development, «Исследование и развитие» – аналог российских НИОКР, отделов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок). Однако у менее масштабных субъектов бизнеса нет заинтересованности, возможности либо финансовых ресурсов для формирования данных структур. Недостаточно развиты компетенции по внедрению технологий,

малое количество вузов имеют офисы коммерциализации, центры трансфера технологий. Проще говоря, они не в полной мере работают с бизнесом. То есть, с одной стороны регион имеет грандиозный плюс — возможность использования инновационного потенциала под нужды корпораций, с другой - отрицательно сказывается разрыв между наукой и бизнесом, что по существу влияет на низкий уровень затрат региона, что обуславливает низкий результат по бюджетным затратам на науку и инновации – 24 место среди регионов России. Поскольку новые научные разработки являются главным источником пополнения инноваций в регионе, можно заметить динамичную взаимосвязь между затратами на НИОКР и затратами на технологические инновации: рост одних сопровождается ростом других и наоборот. В последние годы, а именно с 2011 по 2014 наблюдается значительное увеличение доли затрат на инновации в ВРП, в 2015 доля сократилась с 6,01 % до 3,71 %.

Таким образом, проведенная оценка угроз инвестиционной безопасности выявила, что на территории Красноярского края доля инвестиций в основной капитал соответствует уровню нормального функционирования, однако коэффициент износа основных производственных фондов остается на уровне, превышающем пороговое значение на всем рассматриваемом периоде. Отсюда можно сделать вывод, что для Красноярского края затраты на основой капитал являются не оптимальными в том размере, в котором они представлены, возможно, для такого промышленно развитого региона требуется увеличить пороговое значение до 30 %. В области иностранных инвестиций наблюдается скачкообразная динамика доли прямых инвестиций в общем объеме иностранных, а также иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал. Данные показатели не выдерживают пороговых значений, что для региона носит проблемный характер.

Список литературы:

1. Захар Агрба. Теоретические основы экономической безопасности государства в инвестиционной сфере /Захар Агрба/ Государственная служба. - 2015.- №3 (95).

2. Нарышкин С.Е. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития/С.Е. Нарышкин/Вопросы экономики. -2010. -№ 5. - С. 16-25.
3. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru.
4. Официальный портал Красноярского края // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.krskstate.ru/government/executiv/ministers.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Емшанова Елена Валерьевна
студент, кафедра «Финансы и кредит» ДВФУ,
РФ, г. Владивосток.
E-mail: elena.emshanova@mail.ru

Рыбакова Юлия Вячеславовна
студент, кафедра «Финансы и кредит» ДВФУ,
РФ, г. Владивосток.

Одной из важнейших категорий экономической науки является кредит, который играет уникальную роль как в хозяйственном обороте, так и в национальной и мировой экономике. Отношения, которые основаны на кредите уже давно выступают значимым явлением в жизни человеческого общества в целом. Они могут проявляться в различных видах начиная с житейско-бытового уровня до международного уровня.

Под кредитом следует понимать отношение займа (долга) между кредитором и кредитополучателем по поводу определенной вещи (товара, имущества) или суммы денег на условиях возвратности, срочности, платности.

В настоящее время развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также влияет на экономическое развитие страны. Существует множество форм кредитования, однако объектом нашего исследования является потребительское кредитование, которое является наиболее удобным для физических лиц.

Потребительское кредитование является одним из видов банковского кредитования и играет значительную роль в повышении благосостояния населения. В настоящее время его роль в России значительно возрастает.

Для того, чтобы говорить о проблемах и перспективах развития потребительского кредитования для начала нужно дать определение этому понятию и разобраться каким образом, данный вид кредитования влияет на повышение благосостояния населения.

Согласно Федеральному закону от 21.12.2013 №353-ФЗ (ред. От 03.07. 2016) «О потребительском кредите (займе)» потребительский кредит (заем) – это денежные средства, предоставляемые заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования [6].

Таким образом главный признак потребительского кредитования это – товарно-денежные взаимоотношения между банком и заемщиком, которому предоставляются денежные средства на личные, бытовые и иные нужды на основании кредитного договора, договора займа.

Из-за недостатка денежных средств физические лица вынуждены обращаться к банкам и брать потребительские кредиты, для того чтобы удовлетворить свои потребности. В тоже время рост потребительского кредитования ускоряет развитие потребительского рынка и банковского сектора, что в свою очередь отражается на развитии экономики страны, происходит улучшение уровня жизни населения.

По данным Центрального Банка можно оценить рост или падение уровня потребительского кредитования в целом по стране. На рисунке 1 отражены объемы потребительского кредитования в период с 2013 по 2017 год.

Источник: [составлено автором]

Рисунок 1. объем потребительского кредитования в России в период с 2013 по 2017 гг.

По данным рисунка можно увидеть, что после долгого спада на рынке потребительского кредитования в 2013-2014 году начало происходить оживление. Главные темпы прироста наблюдаются в 2015 году и по сравнению с 2017 годом показатель является рекордным.

Исследую финансовый рынок, можно выделить лидеров рынка потребительского кредитования в России.

Таблица 1.

Объем выданных потребительских кредитов (без просроченных)

Наименование банка	**Объем потребительского кредитования в млн. руб.**				**Доля рынка**
	01.01.2014	**01.01.2015**	**01.01.2016**	**01.01.2017**	**На 01.03.2017**
Сбербанк	3 720 035	3 970 010	3 976 035	4 174 104	40,64 %
ВТБ 24	1 085 387	1 287 548	1 274 211	1 485 793	14,97 %
Россельхозбанк	242 598	268 325	279 919	312 124	3 %
Газпромбанк	253 749	299 232	282 989	301 449	2,87 %
Альфа-Банк	198 982	240 994	184 904	173 854	2,17 %

Источник: [составлено автором]

Основываясь на данных таблицы 1 можно сказать, что наиболее значимыми участниками рынка потребительского кредитования в России являются АО «Сбербанк» и «ВТБ 24».

В таблице 2 рассмотрим уровень ставок по потребительскому кредитованию.

Таблица 2.

Ставки по потребительскому кредитованию за 2017 год

Наименование Банка	**Ставка (минимальное значение), %**
Сбербанк	12,9
ВТБ 24	13,9
Россельхозбанк	11,5
Газпромбанк	12,25
Альфа-Банк	11,9

Источник: [составлено автором]

Как мы видим из таблицы 2 самую минимальную ставку предоставляет Россельхоз банк, но несомненным лидером потребительского кредитования все равно остается Сбербанк несмотря на их высокую процентную ставку.

В Сбербанке за первые семь месяцев 2016 года было выдано потребительских кредитов на общую сумму свыше 420 млрд руб., что более чем в 1,5 раза превышает выдачи аналогичного периода 2015 года. Такой рост объемов кредитования связывают со снижением ставок по кредитам.

В банке ВТБ 24 отмечают, что в июле 2016 года объем потребительское кредитование в 1,7 раза выросло, чем в 2015 году. Однако по статистическим данным рынок кредитования начал восстанавливаться после спада [1].

В свою очередь рынок потребительского кредитования начал восстанавливаться на фоне сохранения объемов просрочки по платежам, с 2014 года заметны значительные темпы роста просрочки, что можно увидеть в таблице 3.

Рассмотрим в таблице 3 объемы просроченных потребительских кредитов по банкам-лидерам потребительского кредитования.

Таблица 3.

Объем просроченных потребительских кредитов, млн. руб.

Наименование банка	**Объем просроченных потребительских кредитов**			
	01.01.2014	**01.01.2015**	**01.01.2016**	**01.01.2017**
Сбербанк	62 802	99 332	158 098	162 227
ВТБ 24	60 415	99 332	158 098	162 227
Россельхозбанк	4 652	8 351	12 582	13 024
Газпромбанк	2 471	4 184	6 621	6 529
Альфа-Банк	23 717	39 629	58 730	56 309

Источник: [составлено автором]

Из таблицы 3 видно, что в предоставленных банках происходит рост объема просроченных потребительских кредитов, в настоящее время очень важно, чтобы этот показатель не достигал рекордных сумм так как в следствии увеличения просроченной задолженности банки вынуждены значительно увеличивать резервы и прибегать к сокращению прибыли.

Увеличение просрочки может проявляться в основном из-за снижения реальных располагаемых доходов населения, в следствии чего отсутствует возможность обслуживать свои долги, а потом и вовсе претендовать на получение банковского кредита.

Потребительское кредитование можно считать наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения различных товаров или услуг, но в данный момент существует множество проблем, из-за которых люди меньше берут кредиты, возрастает прострочка по платежам.

Негативные тенденции в развитии потребительского кредитования в России можно выделить следующие:

- усложнение процедуры получения потребительского кредита;
- рост процентных ставок;
- увеличение портфеля микрозаймов;
- увеличение просроченной задолженности.

Данные показатели неблагоприятны для российских банков и для экономики страны, поэтому чтобы не возникла угроза кризиса банковской системы необходимо совершенствовать кредитную систему и устранить негативные тенденции.

В заключение следует сказать о том, что перспективы развития потребительского кредитования в России неоднозначны. Необходимо принять меры для создания благоприятных условий для развития кредитования: нормализовать политический и экономический климат, упорядочить хозяйственное законодательство.

Список литературы:

1. Информационное агентство «РБК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru.
2. Информационное агентство «Bankir.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bankir.ru.

3. Катасонова В.Ю, В.П. Биткова. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 499 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.

4. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru.

5. Приложение к письму ЦБ РФ от 05.05.08 № 52-Т О «Памятке заемщику по потребительскому кредиту». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55526.

6. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О потребительском кредите (займе)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986.

АНАЛИЗ РЫБОЛОВСТВА И РЫБОВОДСТВА ВО ВЬЕТНАМЕ

Троценко Светлана Егоровна
студент магистратуры, ФТМИ, СПБГУ НИУ ИТМО,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: sveta_trotsenko@mail.ru

Рыболовство и рыбоводство являются важными источниками продовольствия, питания и доходов для миллионов людей во всем мире. Рыба остается одним из самых ходовых продовольственных товаров в мире, а более половины экспорта рыбы по стоимости приходится на развивающиеся страны. В данной статье рассмотрена рыбная отрасль Вьетнама, которая включает рыболовство и рыбоводство. В 2014 году Вьетнам стал третьим крупнейшим мировым экспортером морепродуктов, обойдя Таиланд, который существенно сократил свой экспорт.

Рыбоводство (или аквакультура) – это разведение и (или) содержание и выращивание объектов аквакультуры (рыб, ракообразных, иглокожих, моллюсков, водорослей) в искусственно созданных условиях или естественной среде обитания, а также их выпуск в водные объекты рыбохозяйственного значения с целью изъятия или пополнения запасов водных биоресурсов, а также получения продукции аквакультуры и оказания рекреационных услуг.

Рыболовство - это использование морских и пресноводных рыбных и прочих биоресурсов посредством лова рыбы, ракообразных, моллюсков и сбора прочих морских продуктов (например, жемчуга, губок и т. п.).

Вьетнам расположен на западном побережье Южно-Китайского моря Протяженность береговой линии страны - 3260 км. У страны и более 3000 островов, разбросанных в открытом море, до 2860 рек и лиманов. Площадь водоемов во Вьетнаме составляет 1.700.000 га, в которых 811,700 га пресной воды, 635.400 га соленой воды и 300.000 - 400.000 га водно-болотные угодья могут быть использованы для развития рыбоводства [4]. Все это создает идеальные условия для бурно развивающейся отрасли рыбного хозяйства.

Производство рыбной отрасли растет с 1980914 млрд. донгов в 2010 до 2875856 млрд. донгов в 2015 году (в ценах 2010 года, прирост за 6 лет составил 22,93 %). Наибольшие приросты были в 2014 году (6,43 %) и в 2011 году (5,57 %). Наименьшие – в 2012 (2,52 %) и в 2015 (2,8 %). Не смотря на непрерывный рост производства рыбной отрасли, ее удельный вес в общем объеме валового внутреннего продукта (ВВП) снижается с 3,74 % в 2010 году до 3,17 % в 2015 году [1].

Общие объемы производства рыбной отрасли в натуральном выражении растут на протяжении всего исследуемого периода с 5,1 млн. тонн в 2010 году до 6,5 млн. тонн в 2015 году. Что обусловлено ростом объемов производства в рыбоводстве (с 2,7 млн. тонн в 2010 году до 3,5 млн. тонн в 2015 году) и в рыболовстве (с 2,4 млн. тонн в 2010 году до 3,03 млн. тонн в 2015 году) [1]. Средний ежегодный прирост объемов производства рыболовной отрасли за 5 лет – 4,96 %; при этом средний прирост рыбоводства – 5,2 %, а рыболовства – 4,7 %. Доля рыбоводства в общем объеме производства рыбной отрасли выше, чем доля рыболовства на протяжении всего исследуемого периода на 3-4 %. Более четырех с половиной миллионов людей занято в рыбной отрасли [3].

Среднегодовое потребление рыбы и рыбопродуктов во Вьетнаме – 14,6 кг на душу населения (числ. нас. – 87840 тыс. чел., следовательно, ежегодное потребление рыбы составляло 1,28 млн. тонн). Уровень потребления по стране варьируется от 6,8 кг на душу населения в год в центральных и северо-западных горных районах до 24,4 кг на душу населения в дельте Меконга. На общенациональном уровне свежая рыба и креветки составляют до 66,7 % потребления, рыба и различные соусы 27,6 %, и вяленая/консервированная рыба 5,7 %. Уровень потребления в сельских и городских районах примерно равен – 14,8 и 14,2 кг на душу населения, соответственно [2].

Предприятия Вьетнама почти не производят сырье для морепродуктов, поэтому нехватка сырья и качество морепродуктов остаются неразрешимыми проблемами для бизнеса.

По данным Главного управления рыбного хозяйства Вьетнама, в 2015 году насчитывалось около 130 заводов по производству корма для рыбной промышленности. Объем выпуска, которых составляет 3,77 млн. тонн, удовлетворяющий внутренний спрос на 85,6 %. Среди них, 96 заводов производят корм для рыб, 68 – для креветок, 38 – для белых креветок. Импорт рыбной промышленности Вьетнама в 2015 году снизился, но сырье для производства корма (например, как кукуруза, соевая мука, соя, рыбная мука, масло лосося, группы аминокислот и пр.) по-прежнему зависит от импорта более чем на 50 % [4].

Общая доля рынка кормов для рыб во Вьетнаме в руках иностранных компаний. В частности, рынок кормов для креветок почти полностью принадлежит зарубежным компаниям таких стран как: Тайвань (30 % - 35 % доли рынка), Таиланд, Франция. Внутренние компании недавно вошли на этот рынок. Большинство предприятий кормовой промышленности относятся к малому и среднему бизнесу. При этом крупные производители (совместные предприятия) производят 50-60 % всех кормов для рыб, произведенных во Вьетнаме [4]. В этой отрасли существует жесткая конкуренция. Отсутствуют поощрения за сотрудничество и обмен информацией. Расположение кормовых заводов Вьетнама обусловлено наличием портов (так как промышленность зависит от импорта сырья). Большая часть производства, находится в дельте Красной реки и на юго-востоке страны.

Мальки и личинки в функционировании сектора рыбоводства играют очень важную роль, это первый шаг в цепочке создания стоимости в этой отрасли, поэтому они затрагивают все последующие этапы производственной цепочки. Для удовлетворения внешнего спроса на морепродукты, компании Вьетнама увеличили импорт мальков и личинок. Тем самым увеличив экспорт морепродуктов.

Морепродукты в 2015 году были импортированы из 97 стран, на общую сумму 953 млн. долларов США, в которых креветки занимали наибольшую долю 45,4 %. Другими основными продуктами импорта были: тунец (167 млн. долл. США - 12,4 %), морская рыба (276 млн. долл. США - 33,9 %).

Основным поставщиком морепродуктов во Вьетнам являлась Индия. Из которой ввозили креветки и тунец, стоимость импорта в 2014 году оценивается в 321 млн. долларов США. Также были среди самых крупных поставщиков морепродуктов на рынки Вьетнама Тайвань (67 млн. долларов США), Норвегия (55 млн. долларов США) Япония и Индонезия (по 39 млн. долларов США) [2].

В Экспорте морепродуктов из Вьетнама с 1995 года был достигнут значительный прогресс. Этот процесс рост привел Вьетнам обратно в число трех крупнейших в мире экспортеров морепродуктов. За исследуемый период объем экспорта морепродуктов Вьетнама вырос с 5,017 млрд. долларов США в 2010 году до 6,569 млрд. долларов США в 2015 году [1]. Рост экспорта морепродуктов из Вьетнама был обеспечен в основном благодаря увеличению рыбоводства, особенно за счет разведения сома и креветок в соленой воде (креветки и белые креветки). В 2015, экспорт морепродуктов снизился, что было обусловлено рядом причин. Среди которых снижение цен на креветки, рост курса доллара по отношению к другим валютам, снижение спроса на морепродукты. Оборот экспорта морепродуктов достиг 6,57 млрд. долларов в 2015 году, что на 16 % ниже аналогичного показателя за 2014 год.

В 2015 году морепродукты экспортировались в 164 страны. При этом доля экспорта морепродуктов в общем объеме экспорта колеблется на протяжении исследуемого периода, в целом, снизившись с 6,95 % в 2010 году до 4,05 % в 2015 году.

Экспорт продукции рыбной отрасли в 2015 году в основном приходился на следующие регионы: США – 20 % от всего экспорта данной отрасли (19 % в 2010 году); ЕС – 18 % (22 % в 2010 году); Японию – 16 % (17 % в 2010 году); Южную Корею – 9 % (8 % в 2010 году); Китай – 7 % (4 % в 2010 году); АСЕАН – 7 % (5 % в 2010 году); Австралию – 2 % (3 % в 2010 году) и Гонконг – 2 % (2 % в 2010 году). В структуре экспорта морепродуктов в 2015 году 34 % занимала замороженная рыба (40 % в 2010 году); 33 % замороженные креветки (31 % в 2010 году). Основные экспортные регионы страны представлены на рисунке 1.

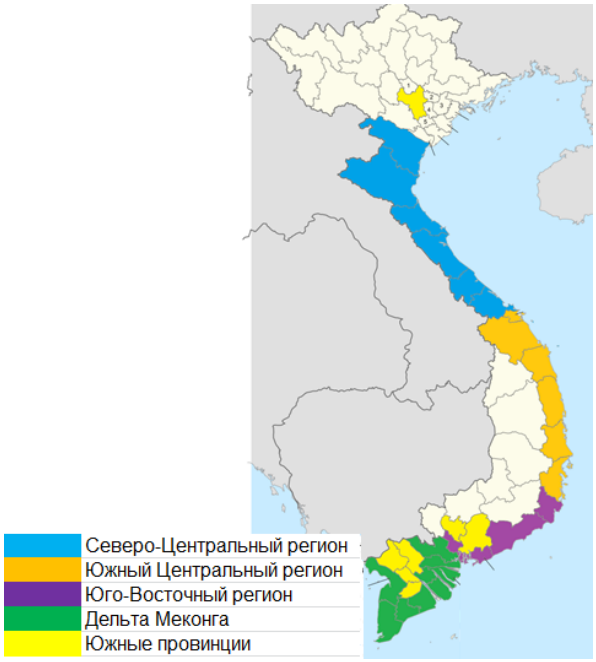


Рисунок 1. Основные регионы Вьетнама, экспортирующие морепродукты

Северо-Центральный регион Вьетнама в основном экспортирует различные виды креветок и устрицы; Южный центральный регион – Тилапию и все виды креветок; Юго-восточный регион – морской Окунь, Кобию, Тилапию, некоторые виды креветок; Дельта Меконга – креветки, устрицы, моллюски и некоторые виды морских рыб; Местные провинции – сом, Тилапию, Карп [4].

Таким образом, производство рыбной отрасли растет с 1980914 млрд. донгов в 2010 до 2875856 млрд. донгов в 2015 году (в ценах 2010 года, прирост за 6 лет составил 22,93 %). Не смотря на непрерывный рост производства рыбной отрасли, ее удельный вес в общем объеме ВВП снижается с 3,74 % в 2010 году до 3,17 % в 2015 году. Общие объемы производства рыбной отрасли в натуральном выражении растут на протяжении всего исследуемого периода с 5,1 млн. тонн в 2010 году до 6,5 млн. тонн в 2015 году. Что обусловлено ростом объемов производства в рыбоводстве (с 2,7 млн. тонн в 2010 году до 3,5 млн. тонн в 2015 году) и в рыболовстве (с 2,4 млн. тонн в 2010 году до 3,03 млн. тонн в 2015 году). Доля рыбоводства в натуральном выражении в общем объеме производства рыбной отрасли выше, чем доля рыболовства на протяжении всего исследуемого периода на 3-4 %. Морепродукты в 2015 году были импортированы из 97 стран, на общую сумму 953 млн. долларов США,

в которых креветки занимали наибольшую долю 45,4 %, тунец - 12,4 %, морская рыба - 33,9 %. Основным поставщиком морепродуктов во Вьетнам являлись: Индия, Тайвань, Норвегия, Япония и Индонезия. За исследуемый период объем экспорта морепродуктов Вьетнама вырос с 5,017 млрд. долларов США в 2010 году до 6,569 млрд. долларов США в 2015 году. В 2015 году морепродукты экспортировались в 164 страны. При этом доля экспорта морепродуктов в общем объеме экспорта колеблется на протяжении исследуемого периода, в целом, снизившись с 6,95 % в 2010 году до 4,05 % в 2015 году. С 2010 года по 2015 год увеличились доли экспорта морепродуктов приходящиеся на США, Южную Корею, Китай и АСЕАН. Доля замороженной рыбы в структуре экспорта снизилась с 40 % в 2010 году до 34 % в 2015 году, а доля замороженных креветок увеличилась с 31 % в 2010 году до 33 % в 2015 году.

Итак, Вьетнам входит в тройку ведущих поставщиков морепродуктов, экспортируемых в 164 страны мира. Рыболовство и рыбоводство играют важную роль экономике Вьетнама, на их долю приходится около 3-4 % от ВВП, около 4-7 % экспорта и четыре с половиной миллиона рабочих мест.

Список литературы:

1. Официальный сайт стран ASEAN. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://asean.org (Дата обращения: 02.05.2016).
2. Food and Agriculture Organization of the United Nations, The State of World Fisheries and Aquaculture 2014. Opportunities and challenges. –Rome, 2014. 223 pp.
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations, The State of World Fisheries and Aquaculture 2016. – Rome, 2016. 200 pp.
4. Vietnam association of seafood exporters and produsers (VASEP) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:http://vasep.com.vn (Дата обращения: 02.05.2016).

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Шадов Ислам Барасбиевич
студент, Финансовый факультет РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: shadov_islam@bk.ru

Трофимова Людмила Борисовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, профессор,
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва

Все чаще в современном бухгалтерском учете перед предприятиями встает необходимость учитывать в своей деятельности фактор временной стоимости денег и соответственно возникает необходимость проводить оценку во времени, в том числе и в отношении финансовых инструментов.

Рассматривая международные стандарты учета и финансовой отчетности можно выявить определенное количество расхождений касающихся финансовых инструментов, которые осложняют процедуру перехода на МСФО.

В МСФО 39 предусматривается четыре категории финансовых активов: ссуды и дебиторская задолженность, удерживаемые до погашения инвестиции, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, и имеющиеся в наличии для продажи финансовые активы. В российской системе учета данные категории являются независимыми элементами учета и процедуре оценки не подлежат, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Рассматривая процедуру оценки финансовых активов, можно также выделить ряд отличительных черт.

Во-первых, в МСФО при осуществлении процедуры первоначальной оценки активно применяется такая категория как справедливая стоимость. Под справедливой стоимостью понимается «та сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающие совершить такую сделку и независимыми друг от

друга сторонами». При этом, справедливая стоимость не всегда может быть эквивалентна сумме, которую организация получила бы при совершении указанной сделки. Она лишь является критерием оценки кредитоспособности финансового инструмента. В МСФО финансовые активы принимаются к учету по справедливой стоимости. Однако если справедливая стоимость не определяется, то оценка может производиться по сумме затрат напрямую связанных с приобретением или выпуском финансового актива или обязательства [2, с. 3].

В российской системе учета при первоначальной оценке финансовые вложения оцениваются по первоначальной стоимости, процедура определения которой зависит от метода его поступления. Так, например, при безвозмездном получении первоначальная стоимость может определяться исходя из текущей рыночной стоимости на дату принятия к учету или исходя из суммы денежных средств, которые могут быть получены от продажи ценных бумаг на дату их принятия к бухгалтерскому учету.

Во-вторых, в российской системе учета при последующей оценке финансовых вложений выделяют две категории ценных бумаг:

- обращающиеся на организованном рынке;
- не обращающиеся на организованном рынке.

Если ценная бумага обращается на организованном рынке, то процедура оценки таких финансовых вложений достаточно проста, поскольку они отражаются в учете по стоимости последней рыночные котировки, путем проведения корректировки на предыдущую отчётную дату.

По необращающимся на рынке ценным бумагам ситуация не столь однозначна, поскольку, с одной стороны, эти финансовые вложения учитываются по первоначальной стоимости, с другой стороны - организации разрешается разницу между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения равномерно по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска дохода относить на финансовые результаты в составе прочих доходов и расходов.

В МСФО для целей последующей оценки выделяют четыре категории финансовых активов:

- займы и дебиторская задолженность, предоставленные и не предназначенные для продажи;
- финансовые активы, удерживаемые до момента погашение;
- финансовые активы, предназначенные для торговли;
- финансовые активы, имеющиеся для продажи и не вошедшие в первые три группы [5, п. 9].

При проведении процедуры последующей оценки, финансовые активы, входящие в состав третьей и четвертой группы должны учитываться по справедливой стоимости. Учитывая тот факт, что к данной группе финансовых активов относятся обращающиеся и не обращающиеся на рынке ценные бумаги, то за величину справедливой стоимости могут применяться различные варианты ее определения. Так если ценные бумаги обращаются на рынке, то справедливая стоимость будет определяться исходя из их текущей рыночной стоимости. В случае если рыночная стоимость по активам не определяется, то в МСФО предусматривается оценка посредством системы дисконтирования. В качестве справедливой стоимости в данном случае будет применяться дисконтированная стоимость будущих денежных поступлений от реализации данного финансового актива. Кроме того, может применяться метод оценки по рыночной стоимости аналогичных финансовых активов обращающихся на рынке.

Разница, возникающая в результате оценки финансовых активов предполагаемых для продажи по справедливой стоимости, должна отражаться как прибыль или убыток отчетного периода. Сам же результат переоценки активов имеющихся для перепродажи по решению компании можно отнести как в состав финансовых результатов отчётного периода, так и на увеличение капитала компании.

Если финансовый актив, обращающийся на рынке, был раннее признан в качестве финансового актива, но по результатам оценки по справедливой

стоимости его оценка получила отрицательный показатель, то в этом случае данный финансовый актив должен быть переведен в состав финансовых обязательств в качестве корректировки при реклассификации [4, п. 105].

Финансовый актив подлежит оценке по амортизированной стоимости, если выполняются следующие условия:

- актив удерживается в рамках бизнес-модели, целью которой является удержание активов для получения предусмотренных договором потоков денежных средств;
- договорные условия финансового актива обусловливают получение в указанные сроки потоков денежных средств, являющихся исключительно платежами основного долга и процентов на непогашенную сумму основного долга [1, с. 5].

Финансовые активы, удерживаемые до погашения также должны оцениваться по амортизационной стоимости с применением метода эффективной ставки процента.

Рассматривая процедуру выбытия финансовых активов в МСФО не предусматриваются какие-либо методы оценки, кроме рассмотренных выше. В российской же системе учета имеется ряд вариантов оценки, которые определяются методом выбытия финансового вложения. Кроме того, в налоговом и бухгалтерском учете порядок определения стоимости списания также будет различным.

Так при списании финансовых вложений в налоговом учете применяются следующие методы оценки:

- По стоимости каждой единицы;
- По методу ФИФО;

В бухгалтерском учете выбытие финансовых вложений может быть обусловлено погашением, продажей, безвозмездной передачей, передачей в качестве вклада в уставный капитал, как других организаций, так и вклада по договору простого товарищества.

Список литературы:

1. Беззатеева Т.В. «Оценка финансовых обязательств по МСФО (IFRS) 9» Журнал «Актуальная бухгалтерия» № 5-2016 [Электронный ресурс] URL: http://gaap.ru/articles/Otsenka_finansovykh_obyazatelstv_po_MSFO_IFRS_9.
2. Михеева Е.А. «МСФО (IFRS) 9 — финансовые инструменты: признание и оценка». Вестник ACCA 02/2016 [Электронный ресурс] URL: http://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs90.html.
3. Климова Ю.В. Учет финансовых инструментов: переход на МСФО 9 // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика Выпуск № 3 (150) – 2014.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».
5. Международные стандарты бухгалтерского учета «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» (IAS 32).
6. Международные стандарты бухгалтерского учета «Финансовые инструменты: признание и оценка» (IAS 39).
7. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», утвержденное Приказом Минфина РФ № 126н от 10.12.2002 г.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 7 (55)
Июль 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