



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XXXVI СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 9(36)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2015



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 9 (36)
Ноябрь 2015 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2015

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:

Желнова Кристина Владимировна – канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК». – 2015. – № 9 (36)/ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/9\(36\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/9(36).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXXVI 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.

ББК 65.050

Оглавление

Секция 1. Маркетинг	7
МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ	7
Антонова Наталья Александровна Денисенкова Екатерина Юрьевна Колбасина Екатерина Игоревна Кащеко Елена Генриховна	
РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ	13
Ипполитова Татьяна Дмитриевна Букова Анна Александровна	
СОБЛЮДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ПРОДАЖЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ПРИЕМА КОНТРМАРКЕТИНГА (НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛОВ КОНТРОЛЬНОЙ ЗАКУПКИ)	20
Смолякова Екатерина Владимировна Филоненко Лариса Алексеевна	
Секция 2. Менеджмент	25
РОЛЬ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОФЛОТ»	25
Лыщицкая Татьяна Александровна Ляшенко Валентина Юрьевна Ронова Галина Николаевна	
Секция 3. Регионоведение	32
РАЗВИТИЕ ИПОТЕКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ В 2010–2013 ГГ.	32
Винокурова Анастасия Александровна Филоненко Лариса Алексеевна	
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	38
Огай Надежда Александровна Салтыков Максим Александрович	
Секция 4. Экономика	42
ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕНСИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	42
Баева Татьяна Евгеньевна Глотова Ирина Ивановна	

МЕСТО И РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ Бубнова Екатерина Юрьевна Клинова Светлана Павловна	47
МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ КАК ИСТОЧНИК СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ РАБОТНИКА: ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ И ТОНКОСТИ ВЫПЛАТЫ Вандышева Ксения Сергеевна Долдо Наталья Валентиновна	58
РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНОВЬ СОЗДАННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Воробей Екатерина Витальевна Каменецкая Ольга Альбертовна, Шилло Любовь Александровна	62
ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ Глухова Ирина Александровна Калашник Мария Сергеевна	80
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Дегтяренко Юлия Сергеевна Клишина Юлия Евгеньевна,	85
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЕГИОНОВ Денисова Екатерина Александровна Тарасова Анастасия Сергеевна Королькова Дарья Игоревна	90
ГУДВИЛЛ: ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В УЧЕТЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ Калашник Мария Сергеевна	95
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА Ключникова Мария Александровна Гурнович Татьяна Генриховна	99

РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В ПЕРИОД КРИЗИСА Коваценок Виктор Владиславович Коршунов Олег Юрьевич	104
СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НКХП») Кокорин Артем Вадимович Шелковников Сергей Александрович	113
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ Колотухина Ирина Игоревна Глотова Ирина Ивановна	119
ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ОПЕРАТИВНОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ Красникова Екатерина Владимировна Никонова Дарья Дмитриевна Ронова Галина Николаевна	124
ИНТЕГРАЦИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС Красникова Екатерина Владимировна Никонова Дарья Дмитриевна Коокуева Виктория Владимировна	134
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА Огай Надежда Александровна Салтыков Максим Александрович	138
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО КРИЗИСА РОССИИ Чеснокова Евгения Михайловна Рулинская Анна Георгиевна	142
«УМНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ» В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ Сизова Светлана Александровна Клишина Юлия Евгеньевна	148
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ГОСТИНИЦАМИ Слесаренко Анастасия Андреевна Трофимова Ольга Ивановна	154

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ «КУБ» ОАО ОТНОСИТЕЛЬНО БАНКОВ РФ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФАКТОРНОГО И КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА Хейнонен Виктория Анатольевна Ефимова Ксения Викторовна Подольская Инна Александровна	167
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ Царик Марина Андреевна	174
ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ Шпигоцкая Александра Александровна Клишина Юлия Евгеньевна	179

СЕКЦИЯ 1.

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Антонова Наталья Александровна

Денисенкова Екатерина Юрьевна

Колбасина Екатерина Игоревна

*студенты 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»,*

РФ, г. Оренбург

E-mail: antonovka94@mail.ru

Кащико Елена Генриховна

*научный руководитель, канд.экон. наук, доцент кафедры маркетинга,
коммерции и рекламы ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный*

университет»,

РФ, г. Оренбург

Как известно, цель любой фирмы – получение максимальной прибыли. Для достижения поставленной цели все организации стремятся увеличить объемы продаж выпускаемой продукции и привлечь новых клиентов. В этом им помогают различные маркетинговые ходы (кто-то даже изобрел маркетинг по-кошачьи, девиз которого «Не обращать внимание на критику и недовольных, собаки лают, караван идет»). Некоторые из них являются действенными, другие не очень. Рассмотрим популярные ходы, которые отличаются наибольшей эффективностью и являются наиболее часто используемыми. Проанализировав работы некоторых известных маркетологов авторами были выделены следующие маркетинговые ходы, которые помогут каждой фирме увеличить число клиентов и удержать их:

1. Спонсирование мероприятий, запуск сарафанного радио.

Спонсировав небольшие мероприятия, проводимые в вашем городе, вы получите новых посетителей. Люди с удовольствием расскажут о вашем

товаре или услуге своим близким, таким образом, сработает сарафанное радио. Например, в городе Оренбурге очень часто проводятся развлекательные мероприятия с розыгрышами призов, которые, несомненно, привлекают внимания потребителей [1, с. 322].

2. Развитие имиджа бренда в интернете.

Важно продвигать товары в интернете, так как с каждым годом все больше покупок осуществляется посредством сети. Это быстро, удобно и недорого. Реклама – это главное средство продвижения товаров и услуг. Естественно, не каждому дано быть рекламщиком. Именно поэтому советуем обратиться в рекламное агентство, грамотные специалисты которого проведут качественную рекламную кампанию. Зачастую потребители обращают внимание на те товары и услуги, предоставляемые в Интернете, которые находятся на первых строках поисковой системы. Также правильно оформленный сайт поможет развить имидж бренда фирмы в сети.

3. Демонстрация продукта или услуги.

Это одна из главных маркетинговых стратегий любой компании. Человек попробует ваш товар, поймет, что он ему нужен и обязательно придет к вам, а не к конкуренту. Для распространения бесплатных пробных образцов определенной продукции используется сэмплинг. Что же такое сэмплинг? Сэмплинг – маркетинговая акция по бесплатной раздаче образцов, тестеров, аксессуаров и расходников для основного товара. Сэмплинг – вид стимулирования сбыта, посредством раздачи пробных образцов товара, миниатюрных упаковок покупателю с целью ознакомления с ним и предоставления возможности его опробовать. Так зачастую в магазинах, торговых центрах можно встретить представителей различных фирм, которые предоставляют вниманию потребителей пробники духов, косметики, молочных продуктов и т. д. [1, с. 324].

4. Удовлетворение потребностей.

Если клиент, купив товар или воспользовавшись услугой, получит то, что ему было нужно, он обязательно вернется к вам. Постоянные клиенты – залог успеха любого бизнеса.

5. Анализируйте, оптимизируйте.

Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Продолжайте внедрять новые идеи, проводить рекламные кампании, чтобы увеличивать прибыль и привлекать новых клиентов.

6. Проводите маркетинговые исследования.

Учитывайте, маркетинговые исследования и анализ рынка важны не только на этапе становления бизнеса, но и для его развития. Маркетинговые исследования включают в себя анализ рынка товаров и услуг, сбыта, рекламы, потребительских свойств, поведения покупателей.

7. Не давайте забыть о себе.

Существуют разные способы удержания клиентов – это создание запоминающего логотипа, поддержание хорошего имиджа, выдача дисконтных карточек, проведение рекламных акций и др. Главное, чтобы они хотели вернуть к вам! [1, с. 321]

Напоминайте о себе с помощью визиток.

Самый простой вариант – раздача визитных карточек. Реклама на телевидении не эффективна, так как люди ее быстро забывают, а вот маленькая креативная визитка, которая помещается в любой кошелек, может пригодиться. Так же авторами было отмечено, что оформляя визитки, некоторые предприниматели не используют вторую сторону, хотя это большая ошибка. Обратная сторона может стать дополнительной рекламной площадкой для ваших товаров и услуг.

Разместите там какое-либо рекламное предложение, например: «Предъявителю визитки предоставляется скидка 3 %». Так люди не просто не выбросят ее, а еще и будут постоянно носить с собой.

Запоминающееся название и логотип

Следующий маркетинговый ход – создание запоминающегося логотипа с названием компании. Естественно, постаает еще один вопрос, правильно ли названа ваша компания, магазин или фирма. Существует поговорка «Как яхту назовешь, так она и поплывет». В бизнесе все точно так же. Иногда

желание выделиться и доказать свою креативность влечет неприятные последствия.

Название обязательно должно отражать функцию магазина. Какие названия нравятся вам больше: “Mariusya”, «Оранжевый верблюд», “Mothercare”, “Pampolina” или «Детская одежда»? Какие из них говорят о назначении магазина?

Некоторые скажут: «Мы же бренд». Да, бренд – это хорошо, его нужно создавать, но это очень дорогое удовольствие для малого бизнеса. Чтобы раскрутить бренд, необходимы миллионы, а для маленького бутика более эффективным будет название: «Детская одежда».

Неплохой рекламный ход для привлечения максимального количества клиентов – сувениры с логотипом фирмы. Дарите им календари, плакаты, ручки. Для привлечения новых посетителей раздавайте сувенирную продукцию в местах массового скопления людей [2, с. 308].

Дисконтная карта – лучший способ удержать клиента

Для солидных и постоянных покупателей стоит изготовить дисконтные карты. Они не только заставляют человека снова купить товар или воспользоваться услугой, но и неплохо привлекают новых посетителей. В другой статье вы узнаете, как получить постоянных клиентов.

Внимание, распродажа!

Немаловажным моментом является организация распродаж. Естественно, не стоит работать в убыток. Перед началом такого мероприятия проводится оценка плюсов и минусов, определяется, настолько это будет выгодным для вас.

Некоторые покупатели уверены, в товаре или предложении со скидкой заранее заложена полная стоимость, что в другом магазине можно найти точно такую вещь, но намного дешевле. Бывает и так, но это не всегда верно. Зачастую на распродажах выставляется устаревший и залежалый товар по минимальной стоимости. Покупатели нуждаются в новинках, поэтому лучше не накапливать старье, а завести новинки.

Распродажа – это отличный повод заявить народу о себе, привлечь внимание новых покупателей и избавиться от ненужно залежалого товара.

Проведение и спонсирование мероприятий

Хороший маркетинговый ход – проведение разных праздников. Конечно, красочные и яркие мероприятия обойдутся в кругленькую сумму, но на организацию небольших праздников с участием ростовых кукол вы потратите немного. Кроме этого можно попробовать привлечь новых посетителей подарками за покупки на большую сумму. К примеру, купив одну вещь вторую можно приобрести со скидкой 50 %.

Магазины и компании, которые желают расти и развиваться, делают для потенциальных покупателей анкеты, где они указывают преимущества и недостатки работы фирмы. Это самый простой способ узнать, над чем еще нужно поработать и что делать для увеличения продаж. Анкета должна быть маленькой на несколько строк, чтобы человек не тратил много времени на ее заполнение. Чтобы люди более активно заполняли анкеты, менеджер объявляет об акции розыгрыша ценного приза.

Пример эффективной акции

Покупатели двух килограммовых пачек стирального порошка под каким-то названием могут принять участие в розыгрыше дорогой стиральной машины. Для этого необходимо заполнить анкету и бросить ее в специальный ящик. 1-го марта будет проводиться розыгрыш, где выберут одного победителя.

Этим вы убьете сразу нескольких зайцев. Во-первых, об этой акции будет говорить народ, во-вторых резко возрастут продажи стирального порошка. Правильно запустив слух, хорошо сработает сарафанное радио. Дополнительно можно сделать скидки на сопутствующую продукцию в соответствующих отделах [1, с. 318].

Результат акции: 1-го марта в магазине соберется огромная толпа народу, надеясь получить стиральную машинку. И это еще один вариант для увеличения продаж. Работники объявляют о дополнительной акции с предложением купить еще что-нибудь по низкой цене.

В последнее время магазины предлагают клиентам оставить в анкетах номер сотового телефона и отправляют СМС-сообщения с информацией о новинках и распродажах. Это хороший рекламный ход, выгодный магазину и очень нравится покупателям.

Таким образом, авторами были рассмотрены некоторые маркетинговые ходы по привлечению клиентов. Конечно, ежедневно маркетологи придумывают новшества, новые способы привлечения клиентов, но рассмотренные выше маркетинговые ходы, несомненно, помогут привлечь внимание покупателей, повысить объем продаж, а следовательно, и увеличить получаемую прибыль [2, с. 310].

Список литературы:

1. Кашенко Е.Г. Особенности инноваций в розничной торговле // Материалы XI международной научно-практической конференции, Ярославль. – 2008. – С. 316–324.
2. Калиева О.М. Механизм принятия управленческих решений при формировании ассортимента // Молодой ученый. – 2014. – № 21 (80). – С. 309–312.

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Ипполитова Татьяна Дмитриевна
студент 4 курса, факультет МШУБиЭ, МГУЛ,
РФ, г. Мытищи
E-mail: ta-tya-na-94@yandex.ru

Букова Анна Александровна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры стратегический
менеджмент, МГУЛ,
РФ, г. Мытищи

Развитие российского рынка товаров для спорта и активного отдыха связано с развитием физической культуры и спорта в целом. Физическая культура и спорт сопровождают человека практически на протяжении всей жизни. Приобщение к здоровому образу жизни возможно с раннего детства. Популярны, например, различные секции, тренировочные занятия в спортивных школах под руководством опытного и компетентного тренера. В зрелом возрасте люди посещают фитнес-клубы, центры скалолазания, парашютного спорта, картинги и другие досуговые центры. Люди пожилого возраста не менее, а возможно и более обеспокоены своим здоровьем, именно поэтому мы часто можем увидеть их в парках, прогуливающих на свежем воздухе.

Стоит отметить, что в последнее время существует тенденция роста числа занимающихся спортом в России, что подтверждают данные Росстата (рис. 1).



Рисунок 1. Количество систематически занимающихся физической культурой и спортом за период 2012–2013 года [2]

Это повышает интерес к различным сегментам потребителей-спортсменов.

Современный спорт, как профессиональный, так и массовый, подвержены коммерциализации. Ярким примером может служить продажа спортивной атрибутики крупных спортивных соревнований, например, Олимпийских и Параолимпийских игр, Чемпионатов Европы и Мира по видам спорта, матчей в рамках КХЛ. Одним из сегментов рынка спортивных товаров является спортивное питание. Спортивное питание – это пищевые добавки различного типа, которые спортсмены употребляют для контроля веса, улучшения спортивных показателей и ускорения восстановления [8, с. 89]. Потребление спортивного питания активно растет в России с 2005 года и этот тренд в настоящее время сохраняется [3, 8, с. 89]. Растущий интерес к спорту и ЗОЖ показывает, что необходимо изучение рынка спортивного питания, а также оценка перспектив его развития. К спортивному питанию относят следующие товары:

- протеиновые смеси;
- креатин;
- аминокислотные и витаминные комплексы;
- жиросжигатели;
- гейнеры;
- энергетики;
- спортивные напитки и батончики;
- изотоники и другие.

На рынке присутствуют продукты как отечественные, так и зарубежные. Отечественная продукция представлена на данном рынке компаниями ЗАО «Суперсет», «НПК Активформула», ООО «Аполлукс». Основным российским производителем спортивного питания в России является компания «АРТ Современные Научные Технологии». На рынке данная компания представлена такими брендами, как:

- «XXL Power»;
- «MD»;

- «ARTLAB»;
- «Shaper» и другие.

Импортное спортивное питание на данном рынке представлено следующими производителями:

- Multipower (Германия);
- Weider (Германия);
- Optimum Nutrition (США);
- BSN (США);
- Dymatize (США);
- Ultimate Nutrition (США);
- SAN (США);
- Twinlab (США) и другие.

Большая часть потребителей спортивного питания в России предпочитают импортные товары. Всего лишь 13 % от общего числа потребителей остановили свой выбор на спортивном питании отечественного производителя: эффективность и качество российской продукции потребители оценивают невысоко (рис. 2).



Рисунок 2. Предпочтения российских потребителей спортивного питания [3]

Исследование, проведенное экспертами компании 5LB, касается классификации потребителей. Данная классификация проводилась по виду спорта, которым занимаются респонденты, и по возрасту. По данным опроса в рамках данного исследования, потребители спортивного питания распределились согласно рисунку 3 и рисунку 4.



Рисунок 3. Распределение потребителей спортивного питания по виду спорта в процентном соотношении за 2014 год в России [1]



Рисунок 4. Распределение потребителей спортивного питания по возрасту в процентном соотношении за 2014 год в России [1]

Таким образом, основными потребителями спортивного питания являются бодибилдеры (83 %) с возрасте от 21 до 30 лет (66 %).

В соответствии с результатами проведенного исследования относительно источников информации о спортивном питании потребители выделили следующие основные категории (рис. 5):

- рекомендации тренера;
- статьи и реклама в специализированных журналах;
- советы друзей по залу.

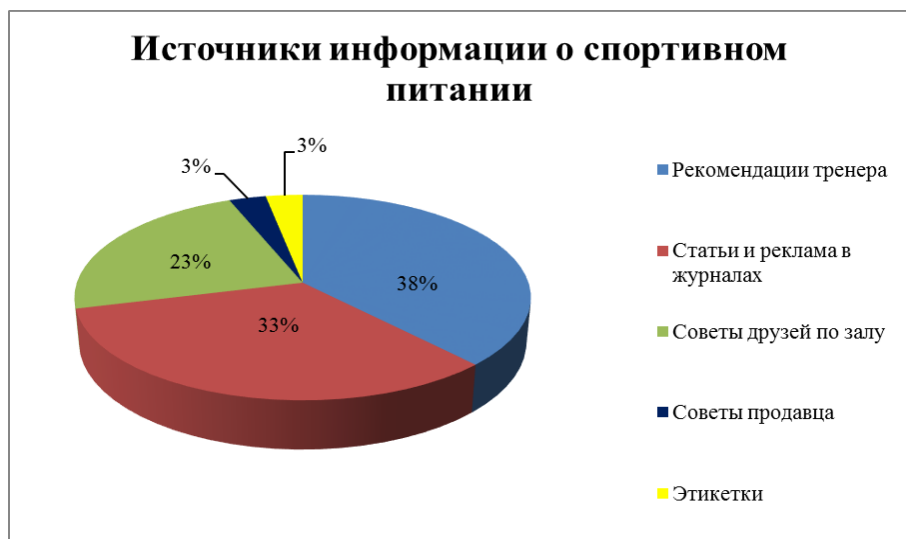


Рисунок 5. Источники информации о спортивном питании [1]

Также эксперты провели опрос среди потребителей спортивного питания и выяснили, что выбирают спортивное питание по таким критериям, как:

- марка производителя питания;
- эффективность питания (т. е. остался ли потребитель довольным от полученного результата после потребления данной марки продукта);
- советы друзей и знакомых;
- стоимость.



Рисунок 6. Критерии выбора спортивного питания [1]

Уровень развития рынка спортивного питания связан с популярностью ЗОЖ и общей численностью населения, которое регулярно занимается физической культурой и спортом. По данному показателю Российская Федерация уступает развитым странам, например, в Германии число регулярно занимающихся спортом варьируется в диапазоне 55–60 % [4]. Однако происходит рост числа занимающихся физической культурой и спортом, которые были привлечены следующими событиями:

- меры правительства и региональных властей, направленные на популяризацию спортивного образа жизни (введение норм ГТО);
- Всемирная летняя Универсиада 2013 (г. Казань);
- Олимпиада и Паралимпиада в Сочи 2014, способствовавшие развитию зимних видов спорта;
- Чемпионат мира по футболу 2018;
- Всемирная зимняя Универсиада 2019 (г. Красноярск).

Таким образом, российский рынок спортивных товаров является достаточно перспективным.

При этом ситуацию в сегменте спортивного питания достаточно сложно оценить, так как большая часть продукции закупается и реализуется нелегально. Однако, в соответствии с данным Всемирной Федерации индустрии спортивных товаров (WFSGI), в ближайшее 10 лет объем российского рынка спортивного питания может составить 12 млрд. рублей, что составляет 5 % мирового рынка, что же касается темпа роста, то он составляет от 20 до 35 процентов в год [1]. Несмотря на такие перспективы, результаты могут быть искажены в связи со сложностью оценки объема и структуры данного рынка, которая обусловлена следующими факторами:

- высокая доля прямых продаж вне традиционной розничной торговли, то есть через интернет-магазины;
- размытость границ рынка – рынок спортивного питания сложно разграничить с рынком биологически активных добавок и витаминов.

Не стоит забывать, что существует миф о вреде спортивного питания. Данную ситуацию можно объяснить тем, что знания в данной области у большинства потенциальных потребителей отсутствуют или они плохо информированы. Тем не менее, перемены в сознании российского потребителя постепенно происходят. Это также определяет положительную тенденцию на рынке спортивного питания и других рынках спортивных товаров, поскольку все большее количество населения стремится вести активный образ жизни.

Список литературы:

1. Кабинетное исследование сети магазинов спортивного питания [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://m807.ru/?p=13051> (дата обращения: 23.10.2015).
2. Кабмин: россияне стали меньше пить, выросло число занимающихся спортом [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/society/20150329/1055203373.html> (дата обращения: 16.10.2015).
3. Обзор российского рынка спортивного питания [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://informarket.ru/research/sportivnoe_pitanie.pdf (дата обращения: 23.10.2015).
4. Обзор российского рынка спортивных товаров [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://wiki-work.ru/obzory-rynkov/obzor-rossijskogo-rynka-sportivnykh-tovarov.html> (дата обращения: 16.10.2015).
5. Пресс-релиз исследования российского рынка спортивного питания [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.drgroup.ru/press-reliz-rossiiskogo-rynka-sportivnih-tovarov> (дата обращения: 21.10.2015).
6. Степанова О.Н. Маркетинг в физкультурно-спортивной деятельности [Текст] : учебное пособие / О.Н. Степанова. – М.: Советский спорт, 2008. – 480 с. : ил.
7. Сысолятин А.В. Маркетинговое исследование потребителей регионального рынка спортивного питания // Nauka-rastudent.ru. – 2015. – № 04 (16) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://naukarastudent.ru/16/2540/> (дата обращения: 27.10.2015).
8. Худяков М.С. Рынок спортивного питания // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – № 2 (20) / 2015. – с. 89–91.

СОБЛЮДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ПРОДАЖЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ПРИЕМА КОНТРМАРКЕТИНГА (НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛОВ КОНТРОЛЬНОЙ ЗАКУПКИ)

Смолякова Екатерина Владимировна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента, экономики и методики преподавания математики и информатики Филиала ОмГПУ в г. Тара, РФ, г. Тара
E-mail: smolyakova_1994@inbox.ru*

Филоненко Лариса Алексеевна

научный руководитель, канд. пед. наук, доцент Филиала ОмГПУ в г. Тара, РФ, г. Тара

«Маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»

(Филипп Котлер) [2, с. 31]

Все процессы, существующие в мире, будь – то это природные или технические, движутся с немыслимой скоростью. И человек, несмотря на то хочет он этого или нет, должен не отставать от них. И для того, чтобы не стоять на месте он должен обладать определенными знаниями и умело использовать их на практике, для получения большей пользы. И для этого нужно точно знать, что такое маркетинг, когда и как применить тот или иной прием. Ведь что бы мы ни делали, нас везде окружает маркетинг.

Как известно, маркетинг сегодня охватывает практически все сферы деятельности. Одним из его видов выступает противодействующий маркетинг (контрмаркетинг).

1. Контрмаркетинг – деятельность производителя, конкурента или общественности, направленная на сокращение спроса на определенный вид товаров. [3]

2. Роль контрмаркетинга состоит в достижении маркетинговыми средствами социально-экономических целей:

1) улучшение состояния общественного здоровья, раскрывающегося в демографических показателях (рождаемость, смертность, продолжительность

жизни) и показатели заболеваемости, инвалидности, уровне физического развития;

2) сокращение затрат на медицинское обслуживание и лечение заболеваний, вызванных курением;

3) увеличение объема ВВП посредством повышения производительности труда работников и увеличения продолжительности жизни населения;

4) сокращение косвенных затрат (экологического ущерба, пожаров, ДТП и убийств, вызванных употреблением социально опасных товаров);

5) снижение затрат домохозяйств на вредные товары и перераспределение расходов семьи на более полезные товары и услуги [1, с. 39].

С экономической точки зрения стремление государства сократить или ликвидировать спрос на социально опасные товары означает для их производителей угрозу сокращения сбыта и снижения предпринимательской активности. В связи с этим рождается конфликт из-за ресурсов, которые предоставляет индивид для каждой из сторон. С одной стороны, это выручка для производителей социально опасного продукта (индивид выступает как потребитель), с другой – это трудовые и интеллектуальные ресурсы (индивид выступает как часть рабочей силы), а также денежные ресурсы (в виде сокращения издержек на медицинское обслуживание) для государства. Конкуренция между государством, осуществляющим контрмаркетинг, и производителями социально опасных товаров, осуществляющим их маркетинг, происходит на функциональном уровне, когда стороны борются за удовлетворение потребностей потребителей, предлагая им разные способы ее удовлетворения.

В последнее время в РФ были предприняты большие усилия со стороны официальных органов власти по снижению потребления табачных изделий. Выбор данного объекта контрмаркетинга связан с тем, что именно сегодня табачные изделия, по их мнению, накрыли волной всю страну. Стали курить не только мужчины, но и женщины и даже дети-подростки. Активное

использование различных приемов контрмаркетинга помогло «снять» с России титул «Самая курящая страна».

Однако не стоит забывать, что не менее остро стоит такая проблема как потребление алкоголя и алкоголизм. Наверное, с точки зрения правительства, она не так остра, потому что Россия занимает только пятое место по потреблению алкогольной продукции в мире. И по этой причине правительство решило «расслабиться». И это несмотря на то, что пьющих подростков в России сегодня становится не меньше, чем взрослых. По данным Росстата среди студентов вузов 61 % приобщились к спиртному в старшем подростковом и раннем юношеском возрасте, то есть после 14–17 лет. Из них всего 4 % начали употреблять алкогольные изделия только после поступления в вуз. Таким образом, 99 % молодежи России старше 15 лет имеют опыт употребления алкоголя. По данным Роспотребнадзора, ежедневно в России потребляют алкоголь 33 % юношей и 20 % девушек старше 13 лет [4].

Одним из приемов контрмаркетинга является соблюдение требований законодательства. Работа была выполнена в рамках гранта филиала ОмГПУ в г. Таре «Полно пить! Пора ум копить!». Одной из задач которого было проведение серии мероприятий с целью выявления нарушений законодательства РФ в г. Таре торговыми точками, реализующими алкогольную продукцию (а именно водку) вблизи со школами. Анализу результатов, полученных в ходе мероприятий, и будет посвящена наша статья. Для проведения наблюдения и контрольной закупки нами были отобраны следующие магазины:

«Елочка» около школы № 2, «Елочка» около школы № 5, «Радуга» около гимназии № 1, «Яблонька» около школы № 1, «Маячок» около школы № 4.

Исследование включало в себя несколько этапов:

- На первом этапе нами был проведен анализ соответствия торговых точек требованиям законодательства о наличии аншлагов по запрету продажи алкогольной продукции лицам, не достигшим 18-ти лет, и о запрете продажи

алкогольной продукции после 22:00. В ходе наблюдения никаких нарушений не было выявлено.

- На втором этапе нами была проведена контрольная закупка. Группа участников была сформирована произвольно и включала в себя 4 человек, но из-за того, что в магазинах «Елочка» (около школы № 2), «Радуга» и «Маячок» не продается водка, группа была сокращена до двух человек. Закупка была произведена несовершеннолетними школьниками, и реализация контрольной закупки проводилась ими в соответствии с выбранной ими ролью. Итак, распределение ролей:

1-й школьник говорил, что водку приобретает отцу. Речь просительная. Внешний вид школьника 15–16 лет. Условное имя этого школьника – Проситель.

2-й школьник говорил, что он совершеннолетний, но паспорт оставил дома. Уверенная речь. Школьник выглядит на 18–19 лет. Условное имя – «Школьник со стажем».

Контрольные закупки в магазинах «Елочка» (около школы № 2), «Радуга», «Маячок» не были произведены, т. к. в этих магазинах вообще не продают водку.

Первая контрольная закупка произошла в магазине «Елочка» около школы № 5. Водку продали Школьнику со стажем. При этом не спросив ни паспорта, ни возраста.

Вторая контрольная закупка проходила в магазине «Яблонька». Водку продали Просителю. Продавщица попросила показать паспорт и, услышав: «Да он у меня дома. И вообще меня отец попросил» сразу же, не раздумывая, продала бутылку.

Из двух магазинов, в которых продается алкогольная продукция, водку продали в двух.

Полученный результат нас просто поразил. Мы ожидали, что продавцы днем и при большом количестве посетителей в магазинах просто побоятся продавать алкоголь несовершеннолетним, но это их не остановило. Продали

водку как школьнику с внешностью взрослого, уверенного человека, так и совсем юному парню. И хотя в большинстве случаев, продавцы спрашивают наличие паспорта, это не влияет на сам факт покупки. На проведение контрольной закупки даже не оказало влияние время суток. И днем, и вечером любой подросток может беспрепятственно приобрести алкоголь.

Таким образом, хотя реализация алкогольной продукции среди несовершеннолетних по закону строго запрещена, случаи покупки водки школьниками все же имеют место, и применение мер по ужесточению закона о продаже пока не приводит к конкретным результатам. Следовательно, несмотря на то, что государство приняло всевозможные меры по ограничению продажи алкогольной продукции подросткам, продавцы продолжают нарушать этот закон.

И, несмотря на разнообразие приемов контрмаркетинга, которые, конечно, играют большую роль в ограничении распития и продажи алкогольной продукции, в конечном итоге, употреблять алкоголь или нет – решение остается за самим потребителем. Ведь каждый человек старается удовлетворить свои потребности. У кого-то они заключаются в создании семьи, в питание, в уюте, а для кого-то потребностью выступает распитие спиртных напитков.

Список литературы:

1. Данченко Л.А., Пичугина Е.Г. Управление контрмаркетингом: социально-экономический аспект. Монография. – М.: МЭСИ, 2013 – 131 с.
2. Карпова С.В., Боргард Е.А. Маркетинг: теория и практика. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 408 с.
3. Методы маркетинговых исследований. Курс лекций [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://studopedia.ru/5_143_tema--ponyatie-marketingovih-issledovaniy.html (дата обращения 19.10.2015).
4. Роспотребнадзор [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://rosпотребнадзор.ru/> (дата обращения 7.10.2015).

СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ

РОЛЬ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОФЛОТ»

Лыщицкая Татьяна Александровна
E-mail: Tatka2012a@yandex.ru

Ляшенко Валентина Юрьевна
студенты 4курса, финансового факультета
Российского экономического университета им. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: Valentina.lyashenko.94@mail.ru

Ронова Галина Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Российского экономического университета им. Плеханова,
РФ, г. Москва

Как известно, непосредственным результатом коммерческой деятельности предприятия служит прибыль, но данного показателя недостаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности того или иного предприятия. Это связано с тем, что показатель прибыли является абсолютной характеристикой деятельности предприятия, и его правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, отражающими вложенные в предприятие средства. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами [2].

Чаще всего, показатель рентабельности называют инструментом управления эффективностью организации, так как он взаимосвязан со всеми показателями эффективности производства, в частности: с себестоимостью продукции, фондоемкостью продукции и скоростью оборачиваемости капитала.

Рентабельность занимает важное место в системе экономических категорий. На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится особенно важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Рассмотрим основные показатели рентабельности на примере компании ОАО «Аэрофлот». Эта компания была основана в 1923 году, является одной из старейших авиакомпаний мира и одним из наиболее узнаваемых российских брендов. «Аэрофлот» занимает уникальное положение в экономической жизни России, фактически выполняя роль национального перевозчика.

Авиакомпания осуществляет рейсы в 46 стран мира и 97 пунктов назначения (28 из них – на территории России). Под контролем «Аэрофлота» – около 20 % российского рынка внутренних перевозок и 42 % российского рынка международных перевозок.

Компания имеет шесть филиалов в различных регионах страны. Она фактически вне конкуренции по присутствию в воздушном пространстве Сибири и Дальнего Востока.

Источником информации для проведения анализа показателей рентабельности является бухгалтерская отчетность организации – бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Поэтому при проведении анализа показателей рентабельности компании ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии» будет использована бухгалтерская отчетность за 2012–2014 гг. [8].

Расчет показателей рентабельности компании ОАО «Аэрофлот» будет проводиться по формулам, представленным в таблице 1 [1].

Таблица 1.

Показатели рентабельности

Показатель рентабельности	Формула расчета
Рентабельность активов	$R_{акт} = \text{Бухгалтерская прибыль} / (\text{Среднегодовая величина ОПФ} + \text{Средняя величина оборотных средств})$
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \text{Чистая (бухгалтерская) прибыль} / \text{Среднегодовая величина собственных средств}$
Рентабельность производства	$R_{пр} = \text{Прибыль от реализованной продукции} / \text{Себестоимость реализованной продукции}$
Рентабельность продаж	$R_{п} = \text{Прибыль от реализованной продукции} / \text{Выручка}$

Таким образом, рассчитаем показатели рентабельности активов, собственного капитала, производства и продаж. Для проведения анализа используем аналитическую таблицу 2.

Таблица 2.

Анализ показателей рентабельности ОАО «Аэрофлот» за 2012—2014 гг.

Показатель	Период			Относительные изменения, %		
	2012 год	2013 год	2014 год	13/12	14/13	14/12
Прибыль от продаж	3890	6384	1354	164,11	21,21	34,81
Прибыль (убыток) до налогообложения	6351	16299	19728	256,64	121,04	310,63
Выручка, млн. руб.	176584	206277	240308	116,82	116,50	136,09
Среднегодовая величина активов, млн. руб.	101727	107842,5	127377	106,01	118,11	125,21
Средняя величина собственного капитала, млн. руб.	46993,5	51533,5	59816	109,66	116,07	127,29
Полная себестоимость, млн. руб.	143276	165605	194444	115,58	117,41	135,71
Рентабельность продаж	2,203	3,095	0,563	140,49	18,21	25,58
Рентабельность активов	6,243	15,114	15,488	242,08	102,48	248,08
Рентабельность собственного капитала	13,515	31,628	32,981	234,03	104,28	244,04
Рентабельность производства	2,715	3,855	0,696	141,99	18,06	25,65

Из таблицы 2 видно, что за анализируемый период времени показатели рентабельности изменились неравномерно. Рентабельность продаж снизилась на 74,5 %, что объясняется уменьшением прибыли от продаж за счет роста себестоимости. Рентабельность расходов по обычным видам деятельности также снизилась на 74,4 %.

Рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, наоборот, увеличились более чем в 2 раза, что вызвано значительным увеличением бухгалтерской прибыли за счет роста прочих доходов. Рентабельность активов в 2014 году составляет 15,5 %, а значит с каждого рубля активов (имущества) предприятие получает 15,5 копеек прибыли. Рентабельность собственного капитала в 2014 году составляет 33 %, т. е. каждый рубль вложенных средств (собственного капитала) приносит 33 копейки прибыли.

Для выявления влияния различных факторов на рентабельность активов проведем факторный анализ рентабельности по смешанной трехфакторной модели [3] (таблицы 3–4):

$$R = \frac{\Pi}{\overline{BA} + \overline{OB}} = \frac{\Pi:РП}{(\overline{BA}:РП) + (\overline{OB}:РП)} = \frac{A}{B + C}$$

где: Π – бухгалтерская прибыль;

РП – реализованная продукция;

ВА – среднегодовая стоимость внеоборотных активов;

ОБ – среднегодовая стоимость оборотных активов;

A – рентабельность продаж;

B – фондоемкость продукции;

C – коэффициент закрепления оборотных средств.

Таблица 3.

Факторный анализ рентабельности активов за 2012–2013 гг.

Показатель	2012 год	2013 год	Изменение
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	6351	16299	9948
Выручка, млн. руб.	176584	206277	29693
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	38460	40815	2354,5
Средняя стоимость оборотных фондов, млн. руб.	63267	67028	3761
Рентабельность продаж	0,036	0,079	0,043
Фондоемкость продукции	0,218	0,198	-0,02
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,358	0,325	-0,033
Рентабельность активов	0,0625	0,151	0,089

$$\Delta R = \Delta R(A) + \Delta R(B) + \Delta R(C) = R_1 - R_0 = 0,151 - 0,0625 = 0,089$$

$$\Delta R(A) = \frac{a_1}{b_0 + c_0} - \frac{a_0}{b_0 + c_0} = \frac{\Delta a}{b_0 + c_0} = 0,075 \text{ или } 7,5\%$$

$$\Delta R(B) = \frac{a_1}{b_1 + c_0} - \frac{a_1}{b_0 + c_0} = 0,005 \text{ или } 0,5\%$$

$$\Delta R(C) = \Delta R - \Delta R(A) - \Delta R(B) = 0,089 - 0,075 - 0,005 = 0,009 \text{ или } 0,9\%$$

За анализируемый период рентабельность активов увеличилась на 8,9 %, при этом все факторы оказали положительное влияние. Так, снижение фондоемкости продукции на 2 % привело к росту рентабельности активов на 0,5 %. Снижение коэффициента закрепления оборотных средств на 3,3 % привело к росту рентабельности активов на 0,9 %. Наибольший положительный эффект на рентабельность оказало увеличение рентабельности продаж на 4,3 %. Это привело к росту рентабельности активов на 7,5 %.

Предприятие развивается, по большей части, интенсивным путем, т. к. прирост рентабельности произошел за счет влияния качественных факторов.

Таблица 4.

Факторный анализ рентабельности активов за 2013–2014 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	Изменение
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	16299	19728	3429
Выручка, млн. руб.	206277	240308	34031
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	40814,5	51171	10356,5
Средняя стоимость оборотных фондов, млн. руб.	67028	76206	9178
Рентабельность продаж	0,079	0,082	0,003
Фондоемкость продукции	0,198	0,213	0,015
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,325	0,317	-0,008
Рентабельность активов	0,151	0,155	0,004

$$\Delta R = \Delta R(A) + \Delta R(B) + \Delta R(C) = R_1 - R_0 = 0,155 - 0,151 = 0,004$$

$$\Delta R(A) = \frac{a_1}{b_0 + c_0} - \frac{a_0}{b_0 + c_0} = \frac{\Delta a}{b_0 + c_0} = 0,006 \text{ или } 0,6\%$$

$$\Delta R(B) = \frac{a_1}{b_1 + c_0} - \frac{a_1}{b_0 + c_0} = -0,004 \text{ или } 0,4\%$$

$$\Delta R(C) = \Delta R - \Delta R(A) - \Delta R(B) = 0,004 - (-0,004) - 0,006 = 0,002 \text{ или } 0,2\%$$

За анализируемый период рентабельность активов увеличилась на 0,4 %, при этом отрицательное влияние на нее оказала фондоемкость продукции. Так, рост фондоемкости продукции на 1,5 % привел к снижению рентабельности активов на 0,4 %. Положительное влияние на рентабельность оказали

рентабельность продаж и коэффициент закрепления. Так, увеличение рентабельности продаж на 0,3 % привело к росту рентабельности активов на 0,6 %, а снижение коэффициента закрепления на 0,8 % – на 0,2 %.

Предприятие развивается, по большей части, интенсивным путем, т. к. прирост рентабельности произошел за счет влияния качественных факторов.

Резервы роста рентабельности связаны, прежде всего, с увеличением рентабельности продаж за счет роста выручки.

Анализируя положение предприятия на рынке авиауслуг можно отметить, что продвижение авиауслуг в целом организовано на должном уровне, предприятие заняло максимально возможную долю рынка, но прибыль от продаж имеет тенденцию к снижению. Причина данного факта – высокие затраты.

Увеличение объема затрат предприятия произошло по следующим основаниям:

а. высокие цены на авиатопливо, устанавливаемые поставщиками. Основной путь по уменьшению затрат – поиск альтернативных поставщиков с более низкими ценами.

б. проведение мероприятий, которые повлияли на увеличение затрат, в частности в эту позицию включается:

- расширение штата бортпроводников и летного состава, рост надбавок и премий сотрудников привели к увеличению затрат на оплату труда;

- увеличение взносов в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования;

- увеличение более чем в два раза услуг по наземному обслуживанию, вызванное ростом ставок аэропортовых сборов и тарифов за наземное обслуживание;

- увеличение лизинговых платежей, связанных с обновлением парка воздушных судов.

Одна из возможных мер по минимизации расходов – введение фиксированных ставок по оплате труда, пересмотр размеров надбавок к заработной плате.

Вместе с тем стоит отметить, что в большей мере рост затрат имеет объективные причины. Предприятие расширяет свою деятельность – вводит новые авианаправления для перелетов (этим обуславливается увеличение штата работников), улучшает качество предоставляемых покупателям услуг через обновление парка воздушных судов, ростом затрат на сервисное обслуживание. Это мероприятия на перспективу, т. е. через несколько лет вложенные затраты непременно окупятся и принесут желательный размер прибыли.

Помимо того, на ухудшение финансовых результатов ОАО «Аэрофлот» в отчетном году повлияла общая экономическая ситуация в стране – значительный рост курса доллара по отношению к рублю. Этот факт, в частности, привел к увеличению дебиторской и кредиторской задолженности (в части иностранных партнеров) из-за переоценки их обязательств на отчетную дату. Кроме того, рост курса доллара привел к значительному увеличению расходов на обслуживание заемных средств, полученных в иностранной валюте (как проценты за кредит, так и возврат основной суммы долга).

Список литературы:

1. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. – М.: Вузовский учебник, 2013.
2. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2012.
3. Клишевич Н.Б., Ферова И.С. Экономический анализ: учебно-методический комплекс. Модуль 3 «Комплексный управленческий анализ». – Красноярск, 2014.
4. Ронова Г.Н. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.
5. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.
6. Ронова Г.Н. Финансовый анализ: учебно-практическое пособие. – М.: МЭСИ, 2007.
7. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2014.
8. Официальный сайт ОАО «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.aeroflot.ru/cms/>

СЕКЦИЯ 3. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ИПОТЕКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ В 2010–2013 ГГ.

Винокурова Анастасия Александровна
студент 1 курса магистратуры, факультета педагогики, менеджмента
и информационных технологий в образовании,
Филиал Омского государственного педагогического университета,
РФ, г. Тара
E-mail: a.vinokurova1@yandex.ru

Филоненко Лариса Алексеевна
научный руководитель, канд. пед. наук, доцент факультета педагогики,
менеджмента и информационных технологий в образовании,
Филиал Омского государственного педагогического университета,
РФ, г. Тара

Потребность в жилье – одна из базовых потребностей человека. В последнее время для её удовлетворения население все чаще прибегает к оформлению ипотечного кредита, и это обусловлено тем, что приобретение нового собственного жилья, хоть и в кредит, удобнее сбережения средств на длительный срок.

В целом, за последние несколько лет ипотечное кредитование в России начинает набирать обороты. Ежегодно общая задолженность по ипотеке растет, задолженность предыдущих лет снижается, а значит, население выполняет взятые на себя обязательства и вовремя отдает долг по кредиту. С 2010 года население стало брать большую сумму кредита на меньший срок, и это может быть обусловлено снижением процентной ставки по ипотечному кредиту и, в то же время, снижением стоимости жилья.

Можно говорить о росте популярности ипотечного кредита, как средства улучшения жилищных условий среди населения, и о сокращении количества тех, кто надеялся только на свои силы при покупке жилья.

Для того чтобы глубже разобраться в текущей ситуации на рынке ипотечного кредитования в России, необходимо проанализировать положение в различных регионах страны, так как в каждом регионе наблюдаются разные условия жизни населения, а, следовательно, возможность оформить ипотеку. Для начала проанализируем следующие показатели за 2010–2013 гг. [1]:

- Объем выданных ипотечных кредитов на душу населения;
- Задолженность по ипотеке на душу населения;
- Объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам.

Для более удобного сравнения регионов необходимо использовать средние показатели на одного человека, а также вводим показатель прироста исследуемых величин по сравнению с базовым 2010 годом. Для этого показатель текущего года делим на показатель базового и получаем, во сколько раз он изменился по сравнению с 2010 г.

Если анализировать объёмы выданных ипотечных кредитов на душу населения в различных регионах России, то можно сделать вывод о достаточно высоком уровне роста выдачи ипотечных ссуд на всей территории страны. Среди регионов на всем временном протяжении лидирует Уральский федеральный округ, ступень ниже занимают Дальневосточный и Северо-Западный федеральные округа, далее Центральный и Приволжский федеральные округа. Самые низкие показатели объемов выдачи ипотечного кредита в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах.

При анализе объёмов задолженности по ипотеке на душу населения, можно говорить о росте выдачи ипотек во всех регионах России, что вполне закономерно, так как в целом увеличивается объем выдаваемых ипотечных кредитов. С 2010 года лидирующее положение по-прежнему занимает Уральский федеральный округ, далее располагаются Дальневосточный, Северо-Западный, Центральный и Приволжский федеральные округа. Ниже находится Южный федеральный округ, и самые низкие показатели наблюдаются в Северо-Кавказском федеральном округе.

Рассмотрим объёмы просроченной задолженности по ипотеке на душу населения, то есть объёмы задолженности по ипотеке, которые не были возвращены кредитной организации. В целом, можно сказать, что данный показатель с 2010 года практически не менялся. Самый большой объем просроченной задолженности по ипотеке, который в несколько раз превышает этот показатель в других регионах, наблюдается в Центральном федеральном округе, что говорит о том, что жители столицы и ближайших районов не справляются со взятыми на себя обязательствами по ипотеке, это может привести к выселению из заложенного по кредиту имущества. В остальных федеральных округах начиная с 2011 года данный показатель снижается, что свидетельствует об эффективности ипотечного кредитования в этих регионах, так как объём кредитования увеличивается, а объём просроченной задолженности снижается.

Как итог, можно сказать, что ипотечное кредитование наибольшими темпами развивается в Уральском федеральном округе, что значительно превышает темп развития в Северо-Кавказском федеральном округе, находящемся на последнем месте рейтинга развития ипотечного кредитования в регионах России. Проведем анализ дополнительных показателей в каждом регионе РФ [1]:

- Средневзвешенный срок кредитования по кредитам;
- Средневзвешенная процентная ставка по кредитам;
- Средний размер кредита;
- Обеспеченность населения жильем;
- Жилищный фонд;
- Средневзвешенная стоимость жилья;
- Номинальный среднедушевой доход населения;
- Доля платежа в доходе заемщика.

Уральский федеральный округ имеет самый высокий объём выдачи ипотечных кредитов среди регионов РФ, такая ситуация сложилась благодаря самым высоким срокам по ипотеке и начиная с 2011 года самым низким

процентным ставкам в России. Именно потому, что суммы кредита с низкими процентами разделяются на большой срок, население региона может оформить ипотеку, и ежемесячные платежи занимают меньшую часть в доходе заемщика. Остальные показатели по сравнению с другими регионами находятся на среднем уровне.

Очень интересная ситуация сложилась в Северо-Кавказском округе. Показатели объемов выдачи ипотек, просроченной и общей задолженности по кредиту в регионе находятся на самом низком уровне по сравнению другими регионами. Это вполне объяснимо маленькими размерами ипотечных кредитов и высокими процентными ставками, к тому же, доход населения региона очень низкий и доля ежемесячного платежа в доходе самая высокая. Население региона в наименьшей степени обеспечено жильем, а в распоряжении жителей имеется самый маленький в стране жилищный фонд, стоимость квадратных метров очень низкая. Увеличение жилищного строительства, возможно, улучшило бы положение, однако менталитет народа данного региона определяет обычай жить большой разновозрастной семьей в одном доме.

В отличие от других регионов, население Центрального федерального округа оформляет самые большие суммы по ипотеке на самые малые сроки при условиях среднего уровня процентной ставки, что говорит о достаточно больших ежемесячных выплатах по ипотеке. Доля ежемесячного платежа по ипотеке занимает небольшую часть благодаря самой высокой в стране номинальной заработной плате. При этом округ обладает самым большим жилищным фондом, обеспеченность населения жильем остается на высоком уровне, а стоимость квадратных метров значительно выше стоимости в других регионах. Уровень кредитования в округе по объемам выдачи ипотечных ссуд на протяжении 4 лет остается на среднем уровне. Данную ситуацию можно объяснить, как следствие городского многоквартирного строительства. Жители не могут построить собственный дом, и вынуждены покупать дорогостоящую квартиру и, как следствие, оформлять ипотечный кредит.

В Северо-Западном федеральном округе на протяжении исследуемого периода наблюдается самая высокая обеспеченность населения жильем, поэтому регион находится на средней ступени рейтинга по объемам выдачи и задолженности по ипотеке. В регионе относительно высокая стоимость квадратных метров жилья, отсюда и высокие размеры ипотечных кредитов. В принципе, ситуация на рынке ипотечного кредитования достаточно стабильная: процентные ставки находятся на среднем уровне, поэтому и сроки кредитования невысокие, номинальный доход небольшой, а следовательно доля ежемесячных платежей в доходе относительно высокая.

Дальневосточный федеральный округ отличается, пожалуй, тем, что имеет самый маленький жилищный фонд, отсюда и низкая обеспеченность населения собственным жильем, и высокая стоимость квадратных метров. Несмотря на достаточно крупные суммы по ипотеке, доля разового платежа в доходе невелика благодаря относительно высоким заработным платам. Процентная ставка по кредиту в 2010–2011 годах превышала показатели других регионов, а на данном этапе значительно снизилась. Срок ипотечного кредитования в регионе находится на уровне среднего по стране.

Южный федеральный округ ничем не выбивается из общего рейтинга регионов России. Несмотря на то, что регион занимает предпоследнее место среди остальных федеральных округов по объемам ипотечного кредитования и объемам задолженности по ипотеке, в регионе сложилась ситуация с достаточно благоприятными условиями для развития ипотечного кредитования: все показатели находятся на уровне средних по стране.

По сравнению с другими регионами в Приволжском федеральном округе большой объем жилищного фонда и низкий уровень цен за квадратные метры, при этом население достаточно обеспечено жильем. Можно сказать, что именно поэтому ипотечное кредитование отстает от других регионов России, так как население с относительно невысокими доходами способно самостоятельно построить или купить собственное жилье. В случае оформления ипотеки,

население сталкивается с низкими процентными ставками и берет небольшие суммы на короткий срок.

В Сибирском федеральном округе к 2013 году процентная ставка по ипотеке остановилась на самом высоком уровне в стране, при этом население не достаточно обеспечено собственным жильем. Однако средний размер жилищного фонда и невысокие цены за метры жилья позволяют населению покупать собственные квартиры или дома, не исключая оформление ипотеки. Низкая стоимость квартир позволяет оформлять в кредит небольшие суммы на средний по стране срок, учитывая, что доход жителей региона относительно низкий и ежемесячные выплаты занимают немалую часть в доходе.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что в регионах складывается различная ситуация с ипотекой: одни регионы обладают высоким потенциалом для ускорения развития ипотечного рынка, другие более низким. В целом с 2010 года наблюдается положительная динамика развития ипотечного кредитования.

Список литературы:

1. Аналитика и статистика. АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/> (Дата обращения: 29.10.2015).

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Огай Надежда Александровна
студент 4 курса, кафедра менеджмента ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail: nadya-77715@mail.ru

Салтыков Максим Александрович
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,
РФ, г. Владивосток

Банковская сфера в пределах Приморского края является малоизученной и высокоперспективной, поэтому тема данной статьи является довольно актуальной. За сравнительно небольшой промежуток времени, начиная с 90-х годов, Приморский край «оброс» различными банками и финансовыми организациями, что дало начало стремительному развитию предпринимательства.

Банковская система – это совокупность банков и финансовых организаций, а региональная банковская система, исходя из данного выше определения – это комплекс банков определенного региона страны.

На данный момент в пределах Приморского края, структура банковской системы представлена 6 региональными банками: Дальневосточный Банк, ПримСоцБанк, Приморье, Приморский Территориальный, Саммит Банк и Далта-Банк; Всего на территории Приморского края функционируют 4 международных и 21 филиал инорегиональных банков России [1].

С 2012 года количество региональных банков пошло на спад. Каждый год на территории Приморского края прекращает свое функционирование как минимум один банк. Число действующих региональных финансовых организаций сократилось с 8 до 6. Также, наблюдается сокращение банковских филиалов. Причиной является изменение количественного состава: некоторые филиалы были переведены в статус внутренних структурных подразделений (см. табл. 1).

Таблица 1.

Структура банковского сектора Приморского края в 2012–2015 гг.

Дата	1 января 2012	1 января 2013	1 января 2014	1 января 2015
Количественный состав филиалов	34	28	25	25
Количественный состав банков	8	7	6	6

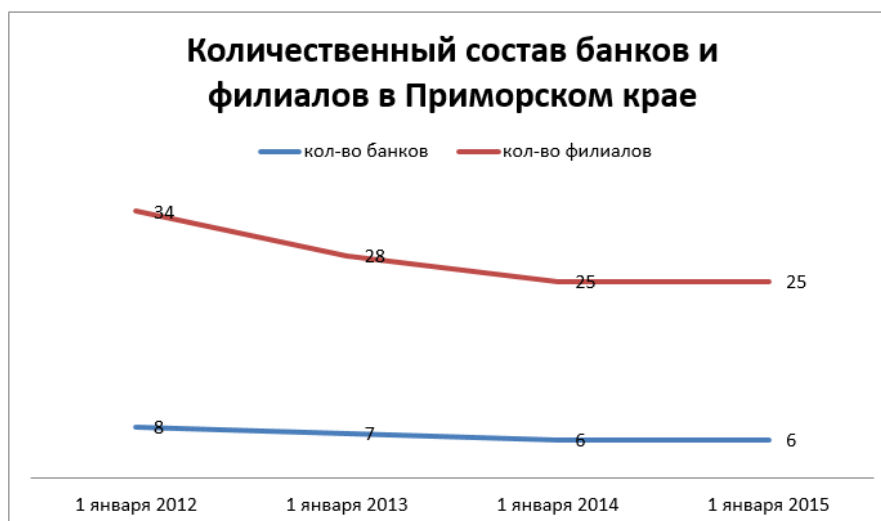


Рисунок 1. Диаграмма изменения количества филиалов и банков

В таблице 2 представлены основные показатели деятельности шести региональных банков.

Таблица 2.

Основные показатели деятельности банков Приморского края

Название банка	Капитал (тыс.руб.)	Чистые активы (тыс.руб.)	Прибыль (тыс.руб.)
Дальневосточный Банк	4 563 208	30 670 443	701 280
ПримСоцБанк	3 869 334	40 444 988	614 520
Банк Приморье	2 839 772	25 455 612	448 636
Приморский Территориальный	307 890	1 463 185	20 900
Саммит Банк	220 055	1 243 314	10 464
Далта-Банк	268 962	390 778	10 611
Итого	12 069 221	99 668 320	1 806 411

Изучив основные показатели финансовой деятельности региональных банков, можно сделать вывод, что основная часть капитала прибыли и чистых активов принадлежит трем банкам, а именно таким, как Дальневосточный Банк, ПримСоцБанк и банк Приморье. Что же касается остальных банков, то они оказывают меньшее влияние на финансовую результативность Приморского края [2].

Таблица 3.

Процентные ставки по кредиту региональных банков

Название банка	Процентная ставка по кредиту, %
Дальневосточный банк	16,9
ПримСоцБанк	16
Банк Приморье	16,2
Приморский Территориальный	15,5
Саммит банк	22
Далта - банк	23

Таблица 4.

Процентные ставки по кредиту филиалов инорегиональных банков

Название банка	Процентная ставка по кредиту, %
ГазПромБанк	17
Сбербанк	14
Траст банк	12,35
Хоум Кредит Банк	19,9
ВТБ 24	13
Промсвязьбанк	17,9

Проведя анализ процентных ставок по кредиту инорегиональных и региональных банков, выяснили, что наибольшую процентную ставку имеют: Далта-банк, Саммит банк, Хоум Кредит Банк и Промсвязьбанк. Немаловажен тот факт, что самую высокую процентную ставку имеют региональные банки. Это связано с тем, что банк зачастую сталкивается с проблемой невыплаты кредита, поэтому возврат невыплаченных средств с самого начала включается в процентную ставку по кредитам. Да и в целом региональные банки имеют процентные ставки выше, чем филиалы. Объясняется это тем, что в Приморском крае заемщиков, не погашающих кредиты, больше, чем в других регионах страны [3].

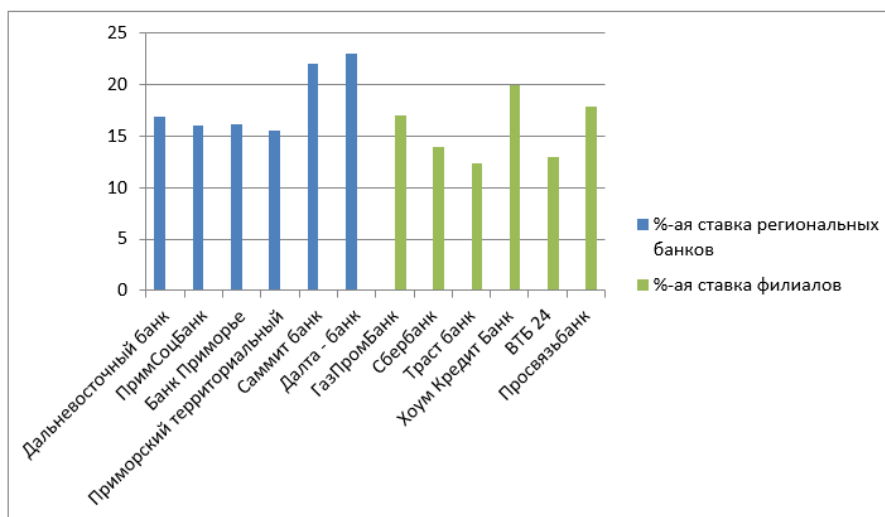


Рисунок 2. Диаграмма сравнения процентных ставок региональных банков и филиалов в Приморском крае

Подводя итоги, было выявлено сокращение региональных банков и филиалов. Эти изменения были связаны с оптимизацией банковского сектора Приморского края. Также, были рассмотрены основные показатели финансовой деятельности шести функционирующих региональных банков. Самые успешные в финансовом плане имеют стабильное положение на экономическом рынке страны. Сравнение кредитных ставок между банками региона и филиалов банков других регионов страны показало, что самые выгодные ставки имеют инорегиональные банки – этому способствует клиентская база.

Список литературы:

1. Банковский сектор экономики Приморского края: анализ, оценка, перспективы/ под ред. В.В. Рудько-Силиванова. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2008. – 378 с.
2. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cbr.ru> (дата обращения: 30.10.2015).
3. Обзор банковского сектора Приморского края [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 30.10.2015).

СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКА

ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕНСИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Баева Татьяна Евгеньевна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: tatyanabaeva1495@mail.ru*

Глотова Ирина Ивановна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В 2016 году Россию ожидает серьезная пенсионная реформа, которая уже активно обсуждается не только в Государственной думе, но и среди простых граждан. В правительство внесено постановление об изменениях выплаты пенсий работающей категории пенсионеров. Эти изменения коснутся, прежде всего, порядка и правил начисления суммы выплат.

Министерство труда Российской Федерации (РФ) подготовило проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан». По данным Минтруда, законопроект предусматривает изменение условий назначения пенсии за выслугу лет муниципальным служащим и лицам, замещавшим должности федеральной государственной гражданской службы РФ, а также установления ежемесячной доплаты к пенсии лицам, замещавшим государственной должности РФ, государственной должности субъектов РФ и муниципальные должности.

Таким образом, возраст, при достижении которого госслужащие смогут обратиться за назначением пенсии за выслугу лет, будет увеличен до 65 лет. Минимальный стаж госслужбы, дающий право на назначение пенсии за выслугу лет, предлагается увеличить с 15 до 20 лет. Тем же, кому назначены

страховые пенсии по инвалидности, выплаты по-прежнему будут проводиться за выслугу лет вне зависимости от возраста.

Одновременно с увеличением пенсионного возраста предусматривается и увеличение предельного возраста пребывания на государственной службе с 60 до 65 лет.

Действие закона вступит в силу в первых числах января. Это постановление предусматривает, что с февраля 2016 года пенсия пенсионерам, которые ещё продолжают работать, будет отменена, если суммарный доход пенсионера превышает 1 млн. рублей. Такие радикальные меры, по мнению разработчиков законопроекта, позволит сэкономить более 17 млрд. рублей лишь за текущий год. Общий доход в государственную казну за 3 года превысит 60 млрд. рублей.

Определены основные факторы, от которых будет зависеть размер пенсий:

1. Период отчисления средств в страховой фонд – увеличение страхового стажа прямо пропорционально возрастанию материальной поддержки;

2. Размер заработной платы – предполагается отчисление средств исключительно с реальной зарплаты (премии бонусы, не учтенные в ведомости, не будут влиять на размер пенсии);

3. Возрастная категория граждан – увеличение рабочего стажа напрямую влияет на рост выплат;

4. Персональный коэффициент – зависит от ряда факторов: прохождение службы в вооруженных силах, отпуск по уходу за детьми, уход за родственниками преклонного возраста.

Пенсионные выплаты будут формироваться по обновленным правилам. Будет учитываться накопительная и страховая часть. Расчет накопительной части будет осуществляться посредством деления имеющейся суммы на определенный временной период, который представляет собой статистический показатель, утвержденный федеральным законодательством. Страховая пенсия в 2016 году будет рассчитываться в соответствии с гражданскими выплатами, размер которых зафиксирован.

Обязательным условием является продолжительность страхового стажа сроком от 15 лет. Поскольку выплаты будут рассчитываться в баллах, привязанных к условным единицам, исключается вариант с обесцениванием пенсии, вызванной высоким уровнем инфляции. Следовательно, выходя на заслуженный отдых, человек сможет рассчитывать на сумму, соответствующую реалиям своего времени.



Рисунок 1. Новая пенсионная формула

Характерно, что есть категории граждан, которых нововведения не коснутся:

1. Граждане в возрасте от 80 лет;
2. Инвалиды I группы;
3. Жители районов крайнего севера.

Реформа коснется исключительно тех граждан России, которые трудоустроились в 2015 году. Накопления прочих работников пересчитываются лишь частично, при этом в случае уменьшения размера пенсии, полученной по новой формуле, выплаты все равно будут производиться в прежнем размере. Обновленная формула применима к инвалидам II–III группы и гражданам, получающим пенсию в связи со смертью кормильца.

Печальное известие ждет граждан, которые будут работать после достижения пенсионного возраста. Теперь они не смогут одновременно получать заработную плату и выплаты от государства. Преимуществом является ежегодное увеличение накопительной составляющей и баллов стажа, что впоследствии увеличит размер пособия. Государство планирует таким образом стимулировать людей к продолжению работы, официально воздерживаясь от повышения пенсионного возраста.

Руководство страны вынуждено пойти на этот шаг, учитывая общую экономическую ситуацию в мире и существенный уровень инфляции за 2015 год. Ограничения или отмена пенсий работающим пенсионерам не является диковинкой. Подобный закон существовал во времена СССР. Однако нынешний проект имеет существенные отличия:

1. Расчет будет составляться на основании сведений пенсионного фонда;
2. За основу будут браться официальные данные о прибыли в бюджет пенсионера;
3. Пенсия будет сокращена лишь тем гражданам, чей общий доход превышает указанную в законе сумму.

Однако, пенсионная реформа в 2016 году, судя по последним новостям, может ещё претерпеть изменения, касающиеся именно вопроса возраста, в котором граждане будут иметь право уходить на заслуженный отдых. Реформа является дефицитной, то есть у государства нет достаточных оборотных средств для её реализации. Если, не повысив пенсионный возраст, перейти к реализации проекта, то резко снизится уровень жизни пожилых людей или же придется увеличить налоги. Явным сторонником внесения подобных изменений является Министерство Финансов РФ.

Господин Моисеев, занимающий должность заместителя министра полагает, что решение проблемы замещения импорта будет под угрозой, если возрастной порог не повысить. Выход на заслуженный отдых квалифицированных рабочих сорвет антикризисный план правительства. Нивелировать дефицитность реформы можно было бы путем увеличения налогов,

но В.В. Путин уже дал обещание не делать этого в отношении не сырьевого сектора экономики.

Характерно, что финансисты и политики едины во мнении, что данная мера является вынужденной. Только экономисты хотят прибегнуть к ней, начиная с 2016 года, а вот политики во главе с президентом считают, что есть ещё 3–5 лет, в течение которых можно воздержаться от непопулярной меры.

Правительство и президент окончательно ещё не утвердили законопроект об «Изменениях выплаты пенсий работающим пенсионерам». Однако, скорее всего, это постановление будет реализовано в действительности.

Критики пока не могут выразить общего мнения по поводу закона. Одни говорят, что проект уместен и сумеет существенно пополнить госбюджет, другие настроены скептически.

Единственное, что объединяет все ветви населения России – это вероятность того, что зарплата в «конвертах» для работающих пенсионеров возрастет. По мнению граждан, правительство было обязано подсчитывать реальные доходы пенсионеров на службе, а не только официальные данные. Это не только принесло дополнительные средства в бюджет страны, но и существенно снизило бы коррупцию и взяточничество.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Министерство труда. Законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан» – опубликовано 27.07.2015. Изменено 21.08.2015.
2. Российская Федерация. Законы. О государственной гражданской службе Российской Федерации: ФЗ от 27.07.2004 № 79 // СЗ РФ. – 2004. – № 58. – Ст. 356.
3. 2016 год: Изменения в пенсионном законодательстве // Законопроекты онлайн. – 15.05.2015 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://2016-god.com> (дата обращения 25.10.2015).

МЕСТО И РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

Бубнова Екатерина Юрьевна

*студент экономического факультета
Воронежского Государственного Университета,
РФ, г. Воронеж*

E-mail: Ekaterina.bubnova.2012@mail.ru

Клинова Светлана Павловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент экономического факультета
Воронежского Государственного Университета,
РФ, г. Воронеж*

Актуальность исследуемой проблемы диктуется условиями, в которых Россия находится в настоящее время. Санкционная политика стран ЕС и США против России, снижение мировых цен на нефть серьезно ударили как по экономическим отраслям, так и по финансовому сектору. В такой момент времени денежно-кредитная политика страны и Центральный Банк, как основной проводник этой политики, приобретают особую значимость. От оперативных, своевременных и правильных действий Центрального Банка сейчас зависит не только финансовый сектор, но и сектор реальной экономики. В статье проведен анализ денежного рынка и денежно-кредитной политики в России с 2000 по 2015 гг. Особое внимание уделено 2014–2015 гг., так сейчас происходят большие изменения в финансовой сфере, связанные как с антироссийскими санкциями, так и с падением мировых цен на нефть и обвалом курса российской валюты. В завершении предложены рекомендации по совершенствованию денежно-кредитной политики на современном этапе.

Денежный рынок – это часть рынка, на котором участники этого рынка реализуют свое право на куплю-продажу денег как товара. Также, денежный рынок представляет собой часть кредитного рынка, на котором происходит купля-продажа краткосрочных ссуд сроком до одного года.

Если рассматривать участников денежного рынка с точки зрения теории финансов и кредита, то можно выделить: коммерческие банки, небанковские финансово-кредитные учреждения, предприятия, физических лиц, государство

в лице органов, уполномоченных управлять денежным рынком, международные финансовые организации, прочие финансово-кредитные учреждения [7]. При этом выделяют ещё и посредников в реализации прав на денежном рынке. К посредникам могут относиться также и коммерческие банки, и прочие финансово-кредитные учреждения. Но есть и особая категория посредников – это профессиональные участники фондового рынка: брокеры, дилеры, управляющие компании. Особенность рублёвого денежного рынка заключается в том, что он внебиржевой, то есть сделки заключаются сторонами напрямую, а не через биржу. Финансовые посредники получают свой доход в виде процента от сделки между ставкой привлечения и размещения средств, то есть комиссионное вознаграждение посредников.

Административные методы на практике реализуются посредством нормативов и предписаний, инструкций или иных нормативно-правовых актов, исходящих от Центрального Банка России [9].

Экономические методы регулирования – это способы, направленные на денежно-кредитную сферу посредством формирования условий на рынке капитала и денег. Экономические методы отличаются от административных большей гибкостью. Если административные методы регулирования на практике проявляются как запретительные или ограничительные (например, ограничение норм доходности банковских операций), то экономические методы ориентированы на поиск выхода из ситуации, предполагают наличие нескольких сценариев развития ситуации.

Денежно-кредитная политика является составной частью экономической политики государства и оказывает самое серьезное влияние на состояние и перспективы развития экономики страны, темпы воспроизводства и экономического роста, инвестиционную активность, эффективность производства, занятость, уровень жизни населения и внешнеэкономические отношения.

Механизм влияния денежно-кредитной политики на общее состояние экономики достаточно сложен, поэтому при принятии решения Центральный банк ориентируется на следующие показатели: конечная цель, которая

определяется макроэкономическими показателями, промежуточные ориентиры, методы и инструменты, представляющие из себя совокупность мер для достижения целей кредитно-денежной политики [6].

Основная цель кредитно-денежной политики России последних лет тесно связана с задачами экономической политики в целом и представляет собой поддержание стабильности цен, стабильности курса рубля на внутреннем и внешнем рынках, а также сдерживание инфляции.

По видам целей выделяют два направления денежно-кредитной политики:

1. Рестрикционная денежно-кредитная политика
2. Экспансионистская денежно-кредитная политика

На мой взгляд, особенностью кредитно-денежной политики Центрального Банка России является то, что её нельзя отнести ни к одному из этих типов в чистом виде. Самая главная особенность, что денежно-кредитная политика России не является проводником идей, а становится заложником внешних факторов и нацелена на поиск выхода из сложных ситуаций, повлиявших извне на экономику России. До 2008 года денежно-кредитную политику ЦБ РФ условно можно было отнести к экспансионистскому типу, однако уже с 2007 года начались процессы сокращения кредитной деятельности, затем произошел мировой финансовый кризис и с 2008 года ЦБ РФ декларирует своей первостепенной целью снижение уровня инфляции в стране. Политика санкций со стороны ЕС и США, начавшаяся в марте 2014 г. опять же заставила ЦБ РФ ужесточить условия кредитования и вернуться к сдерживанию инфляционных процессов, так как уровень месячной инфляции в 2015 году стал выше уровня годовой инфляции в 2013 году.

Центральный Банк Российской Федерации является главным проводником кредитно-денежной политики Российской Федерации. В соответствии с законодательством, ЦБ РФ ежегодно разрабатывает «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики», в которых анализируется текущая ситуация и дается прогноз развития ситуации на год и два последующих года [2].

Основными функциями Центрального Банка РФ в реализации денежно-кредитной политики являются:

1. Эмиссия денег. ЦБ РФ имеет монопольное право выпуска кредитных денег;
2. Использование метода кредитной экспансии или кредитной рестрикции при реализации кредитно-денежной политики;
3. Осуществляет хранение золото-валютных резервов страны;
4. Ведёт счета Правительства РФ;
5. Хранит резервные фонды других кредитно-финансовых учреждений;
6. Осуществляет кредитование коммерческих банков;
7. Осуществляет контроль за деятельностью коммерческих банков;
8. Осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики.

Таким образом, основными целями Центрального Банка РФ являются поддержание устойчивого курса рубля, развитие и укрепление банковской системы России, а также обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы страны. Центральный Банк осуществляет эмиссию денег или изымает их из обращения, издает нормативно-правовые акты в пределах своей компетенции и осуществляет управление кредитно-денежными отношениями экономическими методами.

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ всегда выступала важнейшим элементом макроэкономической стабилизационной политики России. Российская экономика относится к числу развивающихся. Денежно-кредитная политика развитых стран в основном направлена на поддержание совокупного спроса на уровне, соответствующему производственному потенциалу экономики. В развивающихся странах денежно-кредитная политика направлена на борьбу с рисками, представляющими угрозу для макроэкономической стабильности: инфляция и высокие колебания национальной валюты [3]. Для российской экономики эти проблемы носят первостепенный характер ещё и потому, что присутствует экспортно-сырьевая зависимость от цен на нефть.

Экспортно-сырьевая экономика, основным моментом которой является экспорт минеральных продуктов начала формироваться в России с 2000 года, под влиянием постоянно растущих цен на нефть. На рисунке 1 показана как менялась средняя цена на нефть марки Brent с 1999 года по 2014 гг.

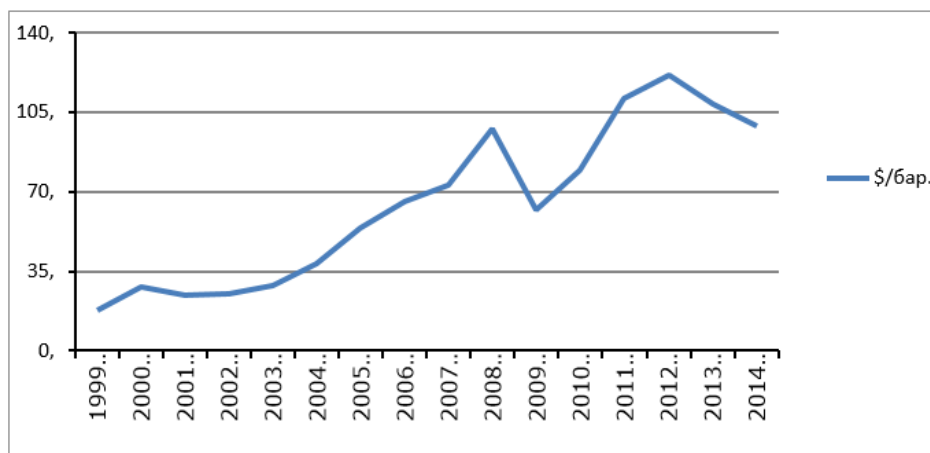


Рисунок 1 Среднемировые цены на нефть марки Brent за 1999–2014 гг. (долларов/бар.)

Следует отметить, что это именно среднемировые цены, а не минимальные по годам. Так, после финансового кризиса 2008 года, среднемировая цена на нефть достигает минимума в 2009 года, а после падения цен на нефть в конце 2014 года, падение среднемировой цены будет видно лишь в 2015 году, и то, если до конца 2015 года цены на нефть не возобновят рост как это было в конце 2009 года.

Все 2000-е годы рост дохода от сырьевого экспорта, перераспределяемый внутри экономики путем трансформации в увеличение заработных плат, валовой прибыли, поступления налогов выполнял функции основного катализатора внутреннего спроса, что обеспечивало рост производства и высокие темпы экономического роста, как это показано в таблице 1.

Таблица 1.**Фактические показатели Федерального бюджета**

Показатель	2004 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Доходы, млрд. руб	3429	5 127	6279	7781	9 276	7338	8 305	11368	12854	13 020
Профицит/дефицит, млрд. руб.	730	1 613	1 994	1 795	1 705	-2322	-1812	442	-37	-323
Цена нефти Urals, долл./барр.	34,2	50,0	61,1	68,9	94,8	60,4	77,9	109,0	110,4	107,7
Экспорт, млрд. долл.	183,2	243,8	303,6	354,4	471,6	303,4	392,7	515,4	527,4	523,3
Импорт, млрд. долл.	97,4	125,4	164,3	223,5	291,9	191,8	245,7	318,6	335,8	341,3
Внешний долг РФ, млрд. долл.	213,5	257,2	313,2	463,9	480,5	467,2	488,9	538,9	636,4	728,9

Реальный валовый внутренний продукт России с 1998 года по 2013 год вырос в два с лишним раза. Рост реальных доходов и потребления домашних хозяйств, увеличение объема инвестиций способствовали ускорению роста ВВП, стимулирования вместе с тем развитие регионов РФ.

Негативным же последствием реализации концепции экспортно-ориентированной экономики стало конкурентное ослабление обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства из-за укрепления курса российского рубля. Приток экспортной выручки, выраженной в валюте, способствует укреплению курса национальной валюты, в связи с чем импортная продукция становилась все более доступной для россиян и возраставший внутренний спрос удовлетворялся за счет импорта. Рост потребительского спроса и частных инвестиций стимулировали в свою очередь развитие финансового рынка, при том что дефицитность капитала обеспечивала высокую доходность инвестиций, а приток иностранного капитала в большом объеме, растущие цены на нефть и усиление финансовых рынков обеспечивали инвесторов необходимым финансированием [1]. Всё это способствовало вовлечению банковского сектора

России и околобанковских структур в сферу наращивания внешнего долга, который начал расти быстрыми темпами и концу 2013 года достиг 728 млрд. рублей. Однако все эти факторы только ухудшили положение обрабатывающих отраслей и сельского хозяйства и подорвали стимулы к инновационному развитию. В связи с этим основным элементом макроэкономической политики стала стабилизация курса рубля.

Реализация экспортно-сырьевой модели экономики привела в результате к необходимости определения новых приоритетов денежно-кредитной политики России. Для того, чтобы сдержать укрепление рубля в условиях значительного притока на внутренний рынок валютной выручки, Центральный Банк России приобретал иностранную валюту, таким образом, пополняя международные резервы и увеличивая предложение денег в стране. А в случае неблагоприятного изменения экономической конъюнктуры (например, падения мировых цен на минеральное сырье и сокращения поступления экспортной выручки), Центральный Банк прибегал к валютным интервенциям путем частичной продажи золотовалютных резервов.

За исследуемый нами период установилось определенное соответствие между ценой нефти, курсом рубля и накоплением золотовалютных резервов (таблица 2).

Таблица 2.

Монетарные показатели экономики РФ в 2004—2013 гг.*

Показатель	2004 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Золотовалютные резервы, млрд. долл.	124,5	182,2	303,7	478,8	427,1	439,0	479,4	498,6	537,6	509,6
Денежная масса М2, % к пред. году	36,1	38,6	48,8	43,1	0,8	17,7	31,1	22,3	11,9	14,6
Обменный курс (средний за год), руб./долл.	28,8	28,3	27,2	25,6	24,8	31,7	30,4	29,4	31,1	31,8

Реальный курс руб. к долл., % к пред. году	14,0	3,9	17,0	15,0	-0,2	-0,4	4,0	1	7,2	-1,4
Ставка рефинансирования Банка России, %	14,0	13	11,5	10,0	13	8,8	7,8	8	8,3	8,3

**Аналитические данные с сайта Центрального Банка РФ — www.cbr.ru*

После 2014 года, который был полон разочарований в экономическом плане, наступил 2015 год, в котором россияне пытались найти выход из сложившейся ситуации. Устойчиво низкие цены на нефть, скорее всего, продолжают ослаблять экономику России, вводя страну в фазу рецессии. Однако, речь о дефолте уже не идёт, отток капитала достиг максимума в 2014 году и к концу 2015 года планируется на уровне 100 млрд. долларов.

Золотовалютные резервы в 2015 году, по оценке Центрального Банка сократились, в отношении резервов на конец 2014 года. Сокращение включает в себя в том числе операции по предоставлению валюты на возвратной основе, то есть валюта предоставляется через коммерческие банки для того, чтобы сглаживать пики выплат по внешним долгам, чтобы не возникало опасной волатильности на валютном рынке. По механизмам валютного рефинансирования ЦБ предоставил банкам 20 млрд. долларов в 2014 году.

Средняя цена на нефть марки Urals в 2015 году составляет 50–55 долларов за баррель. Есть основания рассчитывать, что к 2017 году цена вырастет до 70–75 долларов за баррель, но она останется существенно ниже значений последних лет.

Основным фактором, который продолжает влиять на курс рубля, остается цена на нефть, но однонаправленное снижение в тех масштабах, которые были в прошлом году, нереально. По разным оценкам, рубль недооценен сейчас на 10–15 %.

Банк России в своем прогнозе исходит из того, что до конца 2017 года зарубежные рынки капитала останутся частично закрытыми для российских компаний, из-за чего ВВП в 2015 году сократится на 3,5–4 %, в 2016 году – на 1–1,6 %.

Низкая экономическая активность начинает отражаться и на динамике инфляции во второй половине 2015 года. В это время в значительной степени исчерпывается влияние временных факторов – ослабления рубля и ограничение внешней торговли, – которое привело к текущему росту цен.

По прогнозам Центрального Банка, экономика достигнет дна в первом квартале 2016 года, а после этого экономика, адаптировавшись к новым условиям, начнет расти. В 2017 году ожидается быстрое восстановление, темпы которого могут превысить 6 %.

Центральный Банк ожидает сокращения импорта почти на 30 % в 2015 году. Для сравнения, в предыдущем прогнозе, опубликованном в декабре, регулятор прогнозировал 10 %-е сокращение импорта [4].

Заемщикам предстояло погасить в этом году примерно 120 млрд. долл., с учетом потенциала рефинансирования – \$ 65 млрд. Это в два раза меньше, чем в 2014 году.

Таким образом, на сегодняшний момент в своей кредитно-денежной политике Центральный Банк руководствуется пессимистическим сценарием развития экономики в 2015 г., при быстром восстановлении роста в 2017. Заметим, что уже с ноября 2014 года Центробанк ставит плановую дату отмены санкций на первую половину 2017 года.

Начиная с марта 2015 г. наблюдается некоторая стабилизация курса рубля по отношению к другим валютам. Нам представляется, к концу года курс рубля к доллару останется на уровне 53–55 рублей за доллар. Банку России, с целью опосредованного кредитования промышленных предприятий, необходимо будет к концу 2015 г. приступить к более активному рефинансированию банковского сектора. Появление источника в виде масштабного рефинансирования банков, позволит снять проблему отсутствия в среднесрочной перспективе

других источников денежной массы и обеспечит удовлетворение спроса на деньги в той мере, сколько этого потребуют темпы экономического роста.

Таким образом, в случае дальнейшего падения цен на нефть, России не нужно будет прибегать к политике сохранения рублевых расходов на уровне, запланированном в бюджете при росте курса доллара, что ведет к инфляции. То есть фактически, наша страна должна в полной мере ориентироваться сейчас на стратегию импортозамещения, потому как не только российская, а и вся мировая экономика испытывает не лучшие времена. Ситуация меняется каждый день и прогнозировать мировые цены на нефть к концу года пока не представляется возможным. Однако, если падение цен на нефть продолжится, то Россия должна быть уже к этому готова. Центробанк пока пессимистически смотрит на импортозамещение в современных условиях. Руководство Центрального Банка считает активизацию процессов импортозамещения можно ожидать лишь в производстве отдельных товаров, имеется в виду в основном сфера пищевых продуктов и нефтегазовая отрасль. Рост инвестиций будет сдерживать остановка ряда инвестиционных проектов, зависящих от зарубежных технологий.

По нашему мнению, основной задачей при спаде промышленного производства будет являться проектное финансирование. И Центральный Банк на рынке проектного финансирования может начать выделять деньги банкам под залог кредитов на инвестиционные программы. Таким образом, денежно-кредитная политика за 2014–2015 гг. претерпела и будет еще претерпевать существенные изменения. Снижение уровня инфляции стало реально основной целью денежно-кредитной политики, потому что инфляционный фактор в российской экономике сейчас действительно присутствует.

До сих пор идут споры, что больше отразилось на российской экономике в 2014 году – антироссийские санкции или снижение цен на нефть. Нам представляется, оба фактора сыграли ключевую роль в падении темпов экономического роста. Несомненно, самым болезненным ударом для банковского сектора была часть санкций, запрещающая российским банкам

кредитоваться в странах Евросоюза и США. Переориентация российских банков на кредиты из стран Азии (в основном, Китай) пока еще не дала практических результатов. И видимо процессы получения кредитов в азиатском регионе для российского банковского сектора будет сложным и долгим.

Сегодня появляются сигналы о том, что весь международный финансовый рынок входит в фазу нового кризиса и этот кризис не только российский. Из азиатского региона идут новости о снижении темпов экономического роста Китая, из стран Европы – о падении курса евро по отношению к доллару, – и это только начальная стадия. Скорее всего, в 2016–2017 гг. российскому (и не только российскому) финансовому сектору придётся столкнуться с вызовами более глобального характера, чем санкции. И тут традиционная консервативная политика Центрального Банка России может не сработать, как сработала при преодолении пика финансового кризиса в декабре 2014 года. Приоритетной задачей денежно-кредитной политики должна стать не только борьба с инфляцией, а финансирование импортозамещающих секторов, причем это должно происходить не точечно и сроком на 2 года, а быть долгосрочной программой на ближайшие 10 лет.

Список литературы:

1. Виноградова А.В. Пыхтеев Ю.Н. Роль нефтегазового комплекса России в обеспечении макроэкономической стабильности. // Экономический анализ: теория и практика, 2014. – № 44.
2. Гурвич Е. Бюджетная и монетарная политика в условиях нестабильной внешней конъюнктуры // Вопросы экономики, 2012. – № 3.
3. Кимельман С., Андрушин А. Проблемы нефтегазовой ориентации экономики России // Вопросы экономики, 2010 – № 4.
4. Климова Е.З., Виноградова А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны // Российское предпринимательство, 2014. – № 12.
5. Королева А. Российский капитал возвращается на родину.// Эксперт, 2014. – 17 марта 2014.
6. Курьянов А.М. Денежно-кредитная политика: от теории к практике. – М., 2011.
7. Пыхтеев Ю.Н., Виноградова А.В., Воронина А.С. Проблема деиндустриализации в экспортно-сырьевой экономике // Фундаментальные исследования, 2014. – № 12.
8. Пыхтеев Ю.Н., Самочадин А.М. Анализ механизма экспортно-сырьевой модели российской экономики // Экономический анализ: теория и практика, 2014. – № 28.
9. Рахимов Т.Р., Жданова А.Б., Спицын В.В. Финансы, денежное обращение и кредит. – Томск, 2011.
10. Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. Финансы и кредит. – М., 2012.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ КАК ИСТОЧНИК СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ РАБОТНИКА: ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ И ТОНКОСТИ ВЫПЛАТЫ

Вандышева Ксения Сергеевна

студентка группы 401 с, ФГБОУ ВПО ЧГАКИ,

РФ, г. Челябинск

E-mail: ksusha.vandyшева@yandex.ru

Долдо Наталья Валентиновна

научный руководитель, канд. культурологии, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВПО ЧГАКИ

РФ, г. Челябинск

Тема выплаты материальной помощи весьма актуальна, ведь это один из важных элементов коммуникации в любой организации. Когда работодатель заботится о собственном персонале и всегда готов поддержать морально и материально, растёт и уровень качества работы и функционирования на всех уровнях управления. Ведь у каждого работника может возникнуть ситуация, при которой потребуется помощь.

Для получения материальной помощи работник (или его близкие) направляют на имя генерального директора заявление, в котором указывается причина, вызвавшая обращение за оказанием материальной помощи. Материальная помощь выплачивается работникам на основании приказа руководителя.

Материальная помощь выплачивается за счет нераспределенной прибыли, чистой прибыли и внереализационных расходов [3].

Рассмотрим случаи, по которым, работникам предприятия может быть оказана материальная помощь: для похорон близких; работникам, достигшим пенсионного возраста и изъявившим расторгнуть трудовой договор по соглашению сторон в связи с уходом на пенсию; в случаи смерти работника от общего заболевания или несчастного случая в быту, на производстве, семье умершего; в связи с рождением ребенка; в связи с бракосочетанием; работникам, призванным в ряды вооруженных сил и вернувшимся на прежнее место работы; в исключительных случаях по решению работодателя. Размер

материальной помощи устанавливается в коллективном договоре и в других локальных нормативных документах [1].

Далее рассмотрим, каким образом материальную помощь отражают в учете и к каким расходам ее отнести. Ведь для работодателя очень важно правильно учесть все расходы, в том числе и выплату материальной помощи.

По налоговому кодексу материальная помощь относится к расходам на оплату труда. Если она предусмотрена условиями договора, выплачивается к отпуску.

В остальном случае материальную помощь целесообразно отнести к внереализационным расходам, на счет 91/2 (бухгалтерский учет). Потому что, в других случаях материальная помощь выступает как соболезнование, подарок или способ выражения благодарности, не связанное с трудовой деятельностью работника [4].

По мнению Министерства финансов России, материальную помощь нельзя отнести к расходам на оплату труда, с ними согласны и налоговики. Что касается учета налогового, то в статье 217 НК РФ содержится закрытый перечень доходов, выплачиваемых работникам, которые не облагаются налогом, в частности: единовременная материальная помощь в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда здоровью на основании решения властей; единовременная материальная помощь, оказываемая работнику в связи со смертью члена его семьи или членам семьи умершего сотрудника; единовременная материальная помощь пострадавшим от террористических актов на территории России независимо от источника выплаты; суммы материальной помощи, не превышающие 4000 руб. в год (например, к отпуску, в связи со сложным материальным положением, бывшим работникам, которые ушли на пенсию, и т. д.) [2].

Если материальную помощь отнести к расходам на оплату труда, то она уменьшит налогооблагаемую прибыль. В других случаях она ни в коем случае не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

Чтобы уменьшить налогооблагаемую прибыль можно материальную помощь оформить как премию.

Но и здесь есть нюансы, на которые бухгалтеру необходимо обратить внимание. Чтобы учесть премии при расчете налога на прибыль, недостаточно оговорить их в трудовом договоре (п. 21 ст. 270 Налогового кодекса РФ). Нужно, чтобы вознаграждение было выплачено за хорошие производственные результаты (п. 2 ст. 255 Налогового кодекса РФ). А вот если поводом станет какой-либо праздник, скажем, Новый год, то премия не будет уменьшать налогооблагаемый доход. Поэтому, решив выдавать материальную помощь под видом премии, надо расписать в приказе и трудовом договоре, что данная выплата связана с хорошей производительностью.

И еще одно требование к премиям предъявляет гл. 25 Налогового кодекса РФ. Налогооблагаемый доход нельзя уменьшить на премии, выдаваемые за счет целевых поступлений или средств специального назначения. Несмотря на все эти условия, премии все равно проще списать на расходы, нежели на материальную помощь [1].

Материальная помощь работников является одной из актуальных тем современности, на почве которой ведутся постоянные споры, требующие глубокого анализа. Но главное необходимо достичь понимания важности этого сложного процесса для общества XXI века. Данная статья является пособием для работодателя, так как отражает все тонкости процесса выплаты и учета материальной помощи.

В то же время подобные материалы могут быть полезны и для самого работника, так как не редкими бытуют случаи, когда сотрудники, не зная своих прав и возможностей в плане материальной поддержки, прибегают к иным методам восстановления стабильности своего финансового положения. Что может негативно отразиться и на психоэмоциональном состоянии работника, а следовательно, повлиять на качество его работы. Напротив, активная заинтересованность руководства любой компании в благополучии своего персонала, поддержка их материальной стороны жизни влияет на различные

стороны рабочего процесса. Так, например, возрастает качество работы, снижается стремление сменить место работы на более выгодное, что вызвано доверием к компании и руководству. Сотрудник, уверенный в том, что в тяжёлый период организация окажет финансовую помощь, будет стремиться удержаться на своём рабочем месте, повышать профессиональный уровень, что, несомненно, скажется на дальнейшем развитии компании в целом.

Подобный подход является популярным в Японской системе управления, которая характеризуется длительными и доверительными отношениями между работником и работодателем. Помимо этого, работник может обеспечить будущую занятость своих детей в той же организации. Данная методика считается наиболее приемлемой в Японской культуре, где высоко ценится именно наследование рабочего места, детьми сотрудника.

Но такой уровень доверительных отношений достигается не только со стороны работника, он имеет отклик и от работодателя, который стремится не только создать комфортные условия занятости, но и обеспечить гарантией материальной поддержки каждого сотрудника в равной степени.

Именно гарантия материальной защищённости сотрудников со стороны компании является одним из элементов фундамента стабильного роста любой организации вне зависимости от масштабов и направления.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) [Электронный ресурс] с учетом поправок, внесенных Законами РФ к НК РФ от, от 28.07.2012 № 144-ФЗ,) // СПС «Консультант Плюс». (дата обращения 15.09.2015).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 27.11.2006) // СПС «Консультант Плюс». (дата обращения 15.09.2015).
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению [Текст]: Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г., № 94н. (в ред. от 08.11.2010 № 142н) – М.: Инфра-М, 2010. – 130 с.
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс]: в ред. от 28.11.2011 г. // СПС «Консультант Плюс». (дата обращения 15.09.2015).

РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНОВЬ СОЗДАННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Воробей Екатерина Витальевна

*студент 2 курса, филиал ДВФУ в г. Дальнегорск,
РФ, г. Дальнегорск
E-mail: lyubov.shillo@mail.ru*

Каменецакая Ольга Альбертовна,

*научный руководитель, преподаватель высшей категории,
филиал ДВФУ в г. Дальнегорск,
РФ, г. Дальнегорск*

Шилло Любовь Александровна

*научный руководитель, старший преподаватель
филиала ДВФУ в г. Дальнегорск,
РФ, г. Дальнегорск*

Учетная политика – это неотъемлемый инструмент, регулирующий методологические и организационные основы учета в организации.

Термин «учетная политика» произошел от английского словосочетания *accounting policies*. В соответствии с зарубежным подходом *accounting policies* – «...это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности».

В российском бухгалтерском учете данный термин содержится в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Под учетной политикой организации подразумевается «...принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [2].

Из обоих определений следует, что учетная политика разрабатывается для конкретного субъекта хозяйствования. Сущность подходов к постановке бухгалтерского учета заключается в основном в том, что на основе установленных государством общих правил бухгалтерского учета организации

самостоятельно разрабатывают учетную политику для решения поставленных перед учетом задач.

Однако следует отметить, что значение учетной политики многими организациями недооценивается, к разработке учетной политики они относятся формально, не изучают последствия применения тех или иных ее элементов.

Между тем выбранная организацией учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов, показателей финансового состояния организации. Следовательно, учетная политика организации является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики. Без ознакомления с учетной политикой нельзя осуществлять сравнительный анализ показателей деятельности организации за различные периоды и тем более сравнительный анализ различных организаций.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы [1].

В данной работе рассматривается пример создания нового предприятия (семейного бизнеса) и определение его учетной политики.

Общее описание предприятия

ООО «ДальГриб» создано с целью оказания услуг по выращиванию и сбыту грибов-вешенок. Предприятие зарегистрировано 01.04.2015 г. Код ОКВЭД.01.12.31: Выращивание грибов-вешенок и грибницы (мицелия).

Предприятие находится в г. Дальнегорск Приморского края, ул. Матросова, д. 12.

Тенденция здорового образа жизни, правильного питания среди населения, приводит к большому спросу на экологически чистый, свежевывращенный

продукт. Поэтому выращивание и реализация вешенок будет иметь хороший спрос среди населения.

Для финансирования проекта планируется использовать грант, выделяемый в соответствии с муниципальной программой от 28.07.2010 г. № 611-па «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Дальнегорском городском округе» на 2010–2012 годы и на период до 2015 года».

Сумма гранта составит: $171\,750 * 80\% = 137\,400$ руб.

Виды услуг предприятия «ДальГриб»: реализация свежих вешенок; реализация свежезамороженных вешенок.

Задачи предприятия «ДальГриб»: добиться качественного, выращенного по всем нормам продукта; найти надежный рынок сбыта.

Для производства вешенок в начальный период осуществления деятельности планируется приобрести материалы и оборудование, представленные в таблице 1.

Таблица 1.

Материалы и оборудование

Наименование	Ед. изм.	Количество	Цена за 1 ед. в руб.	Сумма в руб.
Мицелий	кг	50	60	3 000
Спецодежда	шт.	3	4 000	12 000
Вентилятор	шт.	1	1 000	1 000
Увлажнитель воздуха	шт.	2	6 000	12 000
Теплообогреватель	шт.	3	7 680	23 040
Мешки	шт.	500	1 500	1 500
Субстрат	шт.	30	42	1 260
Морозильная камера	шт.	1	90 000	90 000
Итого:			110 282	143 800

В таблице 2 приведен расчет амортизации оборудования.

Таблица 2.

Расчёт амортизации оборудования

Наименование	Срок службы	Стоимость единицы, руб.	Коэффициент (1/7)	Всего, руб./год	Всего, руб./мес.
Морозильная камера	7	90 000	0,143	12 870	1 073
Итого				12 870	1 073

Для организации производства имеется готовое помещение общей площадью 40 м². На 1 кв. м можно разместить 4 грибных блоков весом по 12 кг.

Грибной блок в течение месяца даст продукта около 3–5 кг, в месяц имеем 16 кг свежих грибов с одного квадратного метра: $(40 \text{ м}^2 * 4) * 4 \text{ кг} = 640 \text{ кг}$.

В среднем за первый месяц при благоприятных условиях можно получить 640 кг грибов-вешенок. Предполагается, что грибы выращиваются круглый год. Доставка сырья и продукции будет осуществляться в первый год собственными силами на имеющемся автомобиле.

План продвижения вешенок на рынок предполагает рекламную деятельность, мероприятия представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Рекламные мероприятия

Рекламные мероприятия	Стоимость в месяц, руб.
Объявления в газету «Вечерний Дальнегорск»	450
Бегущая строка на местном канале телевидения	15 000
Итого месячные затраты	15 450

Сумма ежемесячных и годовых затрат показана в таблицах 4, 5.

Таблица 4.

Плановая калькуляция себестоимости (на месяц)

Статьи затрат	Затраты в месяц, руб.
Электроэнергия, отопление	7 500
Инструменты, запчасти	5 000
Материалы	5 760
Оплата труда	70 000
Взносы во внебюджетные фонды	21 000
Амортизация	1 073
Прочие (реклама)	15 450
Итого себестоимость	126 201

Таблица 5.**Плановая калькуляция себестоимости в год**

Статьи затрат	Затраты в год, руб.
Электроэнергия, отопление	90 000
Инструменты, запчасти	60 000
Материалы	69 120
Оплата труда	840 000
Взносы во внебюджетные фонды	252 000
Амортизация	12 876
Прочие (реклама)	185 400
Итого себестоимость	1 514 412

Организационная форма хозяйствования – общество с ограниченной ответственностью. Регистрация предпринимательской деятельности произведена в МИФНС № 6 по Дальнегорскому городскому округу.

При регистрации предпринимателем заявлена упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения – доходы минус расходы.

Планируется сбор 640 кг грибов в месяц. Цена одного килограмма по себестоимости составит 206 рублей. Следовательно, цена килограмма с наценкой 25 % будет выглядеть следующим образом: $193 \text{ рублей} \times 1,25 = 241,25 \text{ рубля}$.

Выручка в месяц составит: $640 \text{ килограмм} \times 241,25 \text{ рубля} = 154 400 \text{ рублей}$. Таким образом, $154 400 \times 12 = 1 852 800$ – выручка в год.

$23 969 \times 12 = 287 628$ – прибыль в год.

Расчет прибыли в месяц представлен в таблице 6.

Таблица 6.**Расчет прибыли в месяц**

Статья затрат	Сумма, руб.
Выручка от продажи грибов	154 400
Расходы (затраты)	126 201
Прибыль до налогообложения	28 199
Налог по упрощенной системе налогообложения (15 %)	4 230
Прибыль, остающаяся в распоряжении предпринимателя, руб.	23 969

Организация бухгалтерского учета ООО «ДальГриб», учетная политика

Для того чтобы начать учет хозяйственных операций в программе 1С, была создана информационная база ООО «ДальГриб», с организационной формой – общество с ограниченной ответственностью.

Создание информационной базы организации представлено на рисунке 1.

ОКОФ:	12166	Общества с ограниченной ответственностью
ОКФС:	16	Частная собственность
ОКВЭД (основной):	01.12.31	Выращивание грибов и грибницы (мицелия)
ОКПО:	444444444	
Код территориального органа Росстата:	25-22	?

Рисунок 1. Создание организации

ООО «ДальГриб» является малым предприятием, поэтому разрабатывать рабочий план счетов нецелесообразно. В бухгалтерском учете фирма применяет типовой план счетов. Учет ведет в валюте страны – рублях. ООО «ДальГриб» применяет автоматизированную форму учета с использованием специализированной бухгалтерской программы «1С-Предприятие» версии 8.3.

Основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости, амортизация начисляется линейным способом. Учет сырья и материалов ООО отражает на счете 10 «Материалы» в оценке по фактической себестоимости приобретения без использования счетов 15,16. Израсходованные материальные ресурсы (сырье, материалы, топливо и др.) отражаются в учете по средней себестоимости. Учет понесенных фирмой затрат ведется организацией на счете 20 «Основное производство». Учет готовой продукции фирма ведет на счете 43 «Готовая продукция» в оценке по фактической производственной себестоимости. Реализация продукции отражается по Кт 90 «Продажи», в Дт 90

списываются расходы фирмы и, сравнением оборотов, определяется финансовый результат, который отражается на счете 99 «Прибыли и убытки».

Учетная политика предприятия «ДальГриб» применяется с 01.04.2015 года. Порядок введения выбранной учетной политики в программу «1С-Предприятие» представлено на рисунке 2.

Рисунок 2. Учетная политика

При регистрации в государственном реестре предприятием заявлена упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения – доходы минус расходы, облагаемые по ставке 15 %, что целесообразно для малого предприятия. Также в программе 1С, по планируемыми показателям, было проведено сравнение режимов налогообложения, где было выявлено, что для данного предприятия режим налогообложения УСН 15 %, будет оптимальным.

Расчет представлен на рисунке 3.

Сравнение режимов налогообложения

Планируемые показатели деятельности за год:

Доходы: 154 400,00 руб. Расходы: 126 201,00 руб. в т.ч. зарплата: 70 000,00 руб.

Юридическое лицо Индивидуальный предприниматель

Расчет налоговой нагрузки для разных режимов налогообложения*:

Налоги и взносы	ОСНО	УСН 6%	УСН 15%
1. Страхование взносов	0,00	0,00	0,00
2. НДС	4 301,54	-	-
3. Налог на прибыль	4 779,49	-	-
4. Единый налог УСН	-	9 264,00	4 229,85
5. Итого к уплате	9 081,03	9 264,00	4 229,85
Налоговая нагрузка	5,88%	6,00%	2,74%
	Подробнее	Подробнее	Подробнее

Рисунок 3. Сравнение режимов налогообложения

УСН может использоваться ООО, так как соблюдены следующие условия:

- суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25 % (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);
- средняя численность работников коммерческой организации за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек на малом предприятии и 15 человек на микро-предприятии;
- согласно Постановлению Правительства РФ № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», максимальный размер выручки от реализации коммерческой организации за предшествующий календарный год (без НДС) не должен превышать 400 млн. руб. на малом предприятии и 60 млн. руб. на микро-предприятии.

Документальное оформление хозяйственных операций с применением программы «1С- Предприятие»

Для того, чтобы отразить в программе поступление товаров и услуг, необходимо в панели навигаций выбрать раздел Покупки / Поступление товаров и услуг, (рисунок 4).

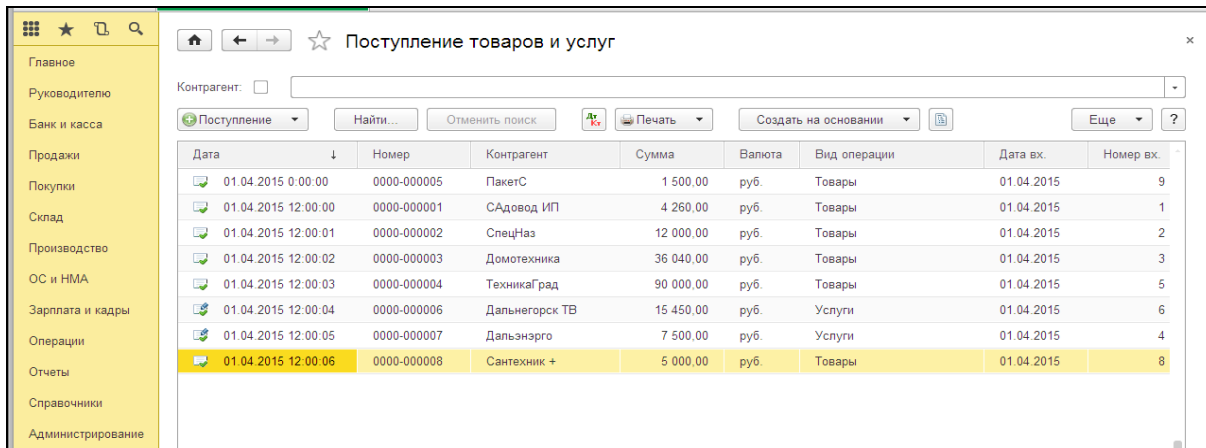


Рисунок 4. Поступление товаров и услуг

Внутри документ на поступление товаров выглядит следующим образом, (рисунок 5).

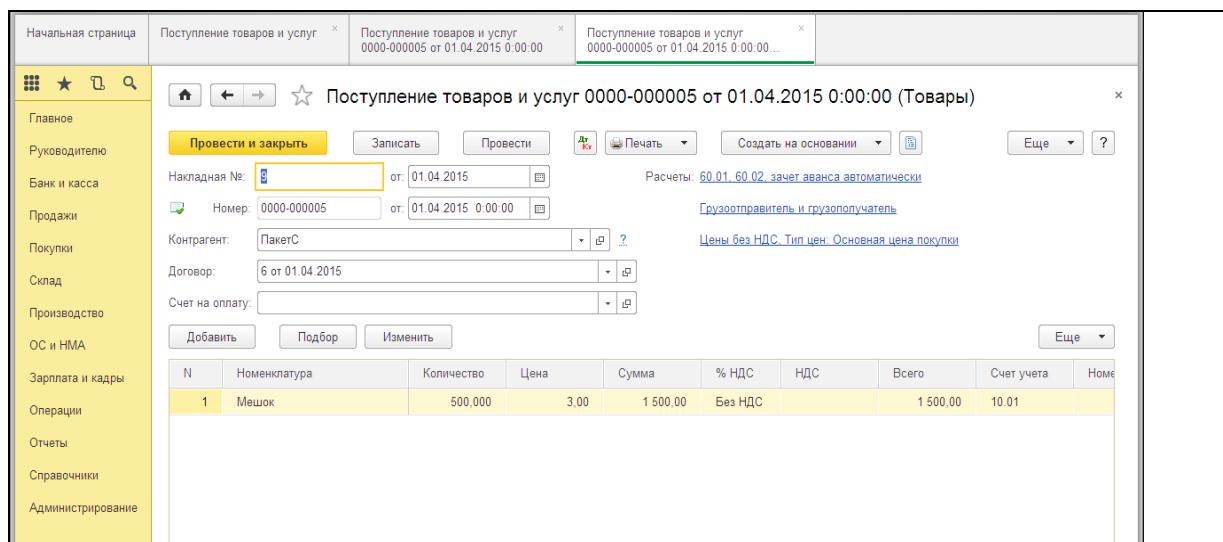


Рисунок 5. Оформление поступления товаров

На основании данного документа формируется счет-фактура (рисунок 6), платежное поручение (рисунок 7) и списание с расчетного счета (рисунок 8).

к Правилам ведения журналов покупок и книг при
утвержденным постановлением Правительства
(в редакции постановлений Правительства
от 27 июля 2002 г. N 575, от 16 февраля 200

Счет-фактура № 1 от 01 апреля 2015 г.

Продавец: ПакетС
Адрес: --
ИНН/КПП продавца: 0455465465/655662222
Грузоотправитель и его адрес: он же
Грузополучатель и его адрес: ООО "ДальГриб", 555555, Дальнегорск, Мотросова
К платежно-расчетному документу № --
Покупатель: ООО "ДальГриб"
Адрес: 555555, Дальнегорск, Мотросова
ИНН/КПП покупателя: 1111111111/111101001

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего без налога	В том числе акциз	Налоговая ставка	Сумма налога	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав, всего с учетом налога
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мешок	шт	500.000	3.00	1 500.00	--	Без НДС	--	1 500.00
Всего к оплате							--	1 500.00

Руководитель организации _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____

Индивидуальный предприниматель _____ (подпись) _____ (Ф.И.О.)

(реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Примечание. Первый экземпляр - покупателю, второй экземпляр - продавцу

Рисунок 6. Счет-фактура

ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ № 10 14.05.2015 _____ Вид платежа

Сумма прописью Одна тысяча пятьсот рублей 00 копеек Дата Вид платежа

ИНН 1111111111	КПП	Сумма	1500.00	
ООО "ДальГриб"		Сч. №	40701850060000000083	
Плательщик		БИК	040813608	
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ" Г. ХАБАРОВСК		Сч. №	30101810600000000608	
Банк плательщика		БИК	040507713	
ЗАО "ДАЛТА-БАНК" Г. ВЛАДИВОСТОК		Сч. №	30101810400000000713	
Банк получателя		Сч. №	14545454544444444	
ИНН 0455465465	КПП			
ПакетС		Вид оп.	01	Срок плат.
		Наз. пл.		Очер. плат.
		Код		Рез. поле
Получатель				

Оплата по договору 6 от 01.04.2015
Сумма 1500.00

Рисунок 7. Платежное поручение

Рисунок 8. Списание с расчетного счета

Для передачи товаров в производство, оформляется требование-накладная (рисунки 9,10).

Рисунок 9. Требование-накладная

Требование-накладная № 1 от 05 апреля 2015 г.

Организация: **ООО "ДальГриб"**

Склад: **Основной склад**

№	Код	Материал	Мест	Количество
1	00-00000023	Мешок	шт	500
2	00-00000023	Мешок	шт	500

Отпустил _____ Получил _____

Рисунок 10. Требование-накладная в печатном виде

Также для организации производства было приобретено основное средство – морозильная камера, стоимостью 90 000 руб. Срок амортизации оборудования 7 лет. Для того чтобы отразить в программе поступление основного средства необходимо в панели навигаций выбрать раздел ОС и НМА/Поступление оборудования, (рисунок 11).

Поступление товаров и услуг 0000-000009 от 13.05.2015 16:10:05 (Оборудование)

Провести и закрыть Записать Провести Печать Создать на основании Еще ?

Накладная №: [] от: [] Расчеты: 60.01.60.02.зачет аванса автоматически

Номер: 0000-000009 от: 13.05.2015 16:10:05 Цены без НДС. Тип цен: Основная цена покупки

Контрагент: ТехникаГрад

Договор: №5 от 01.04.2015

Оборудование (1) Товары Услуги Возвратная тара Дополнительно

Добавить Подбор Еще ▾

N	Номенклатура	Количество	Цена	Сумма	% НДС	НДС	Всего	Счет учета	C
1	Морозильная камера	1,000	90 000,00	90 000,00	Без НДС		90 000,00	08.04	1

Рисунок 11. Поступление товаров и услуг (Оборудование)

Для того чтобы начислить амортизацию, основное средство необходимо принять к учету, (рисунок 12).

Принятие к учету ОС 0000-000001 от 01.04.2015 12:00:21

Провести и закрыть Записать Провести Акт о приеме-передаче ОС (ОС-1) Еще ?

Номер: 0000-000001 от: 01.04.2015 12:00:21 Событие ОС: Принятие к учету с вводом в эксплуатацию

МОЛ: Воробей Екатерина Витальевна

Местонахождение ОС: Производство

Внеоборотный актив Основные средства Бухгалтерский учет Налоговый учет (УСН)

Счет учета: 02.01 Способ поступления в организацию: []

Порядок учета: Начисление амортизации

Параметры начисления амортизации

Счет начисления амортизации (износа): 02.01 Начислять амортизацию

Способ начисления амортизации: Линейный способ

Способ отражения расходов по амортизации: Амортизация (счет 20.01)

Срок полезного использования (в месяцах): 84 (7 лет)

График амортизации по году: []

Рисунок 12. Принятие к учету ОС

На основании проведенной операции формируется документ Акт о приеме-передаче ОС (ОС-1). Акт представлен на рисунке 13.

Принятие к учету ОС 0000-000001 от 01.04.2015 12:00:21

Печать Копий: Сохранить... Отправить... Еще ?

АКТ Номер документа: 0000-000001 Дата составления: 01.04.2015

**о приеме-передаче объекта основных средств
(кроме зданий, сооружений)**

Объект основных средств: Морозильная камера

Счет, субсчет, код аналитического учета по ОКОФ: _____

Номер: _____ Амортизационной группы: _____

Инвентарный заводской номер: _____

Государственная регистрация: _____ Номер: _____

Права на недвижимость: _____ Дата: _____

Место нахождения объекта в момент приема-передачи: _____

Инициация-изготовитель: _____

Вид вложения: 1. Участники долевой собственности Доля в праве общей собственности, % _____

2. Иностранная валюта* _____

Оплатится в случае, когда стоимость объекта основных средств при приобретении была выражена в иностранной валюте.

2-я страница

1. Сведения о состоянии объекта основных средств на дату передачи

Дата выпуска (год)	Дата ввода в эксплуатацию (первоначальная)	Дата последнего капитального ремонта	Фактический срок эксплуатации (лет, месяцев)	Срок полезного использования	Сумма начисленной амортизации (износа), руб.	Остаточная стоимость, руб.	Стоимость приобретения (договорная стоимость), руб.	Первоначальная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету, руб.	Срок полезного использования	Способ начисления амортизации
1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3
	01.04.2015							90 000,00	84	Линейный способ

2. Сведения об объекте основных средств приняты к бухгалтерскому учету

Краткая индивидуальная характеристика объекта основных средств: _____

Рисунок 13. Акт о приеме-передаче объекта основных средств

На 20 счете собирается себестоимость продукции путем суммирования всех затрат и начисления заработной платы сотрудникам, (рисунок 14).

ООО "ДальГриб"

Карточка счета 20.01 за Апрель 2015 г. - Май 2015 г.

Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)

Период	Документ	Аналитика Дт	Аналитика Кт	Дебет		Кредит		Текущее сальдо
				Счет		Счет		
Сальдо на начало								0,00
01.04.2015	Поступление товаров и услуг 0000-000006 от 01.04.2015 12:00:04 "Вечерний дальнегорск" Объявления по вх.д. 6 от 01.04.2015	Основное подразделение Основная номенклатурная группа Прочие затраты	Дальнегорск ТВ 1 от 01.04.2015 Поступление товаров и услуг 0000-000006 от 01.04.2015 12:00:04	20.01	450,00	60.01		Д 450,00
01.04.2015	Поступление товаров и услуг 0000-000006 от 01.04.2015 12:00:04 "Дальнегорск ТВ" Бегущая строка по вх.д. 6 от 01.04.2015	Основное подразделение Основная номенклатурная группа Прочие затраты	Дальнегорск ТВ 1 от 01.04.2015 Поступление товаров и услуг 0000-000006 от 01.04.2015 12:00:04	20.01	15 000,00	60.01		Д 15 450,00
01.04.2015	Поступление товаров и услуг 0000-000007 от 01.04.2015 12:00:05	Основное подразделение Основная номенклатурная	Дальнеэнерго №1 от 01.04.2015 Поступление товаров и услуг	20.01	7 500,00	60.01		Д 22 950,00
Обороты за период и сальдо на конец					175 890,00		150 890,00	Д 25 000,00

Рисунок 14. Карточка счета 20.01

После того, как производство было запущено (как и планировалось), урожай вешенок составил 640 кг.

Реализация грибов осуществлялась на территории г. Дальнегорска – магазинам, кафе, столовым, (рисунок 15).

Дата	Номер	Контрагент	Сумма	Валюта	Вид операции	Комментарий
01.04.2015 0:00:00	0000-000002	"Адмирал"	12 786,25	руб.	Услуги	
01.04.2015 0:00:00	0000-000003	"Бизнес клуб"	12 786,25	руб.	Услуги	
01.04.2015 0:00:00	0000-000004	"Бригантина"	12 786,25	руб.	Услуги	
01.04.2015 0:00:00	0000-000006	"Ассорти" ИП	10 132,50	руб.	Услуги	
01.04.2015 0:00:00	0000-000007	"Колби" ИП	10 132,50	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:08	0000-000001	"7 пятниц"	12 786,25	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:10	0000-000005	"Азалия" ИП	10 132,50	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:11	0000-000008	"Лилия" ИП	10 132,50	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:12	0000-000009	"Фреш 25"	10 132,50	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:13	0000-000010	"Мираж"	17 128,75	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:14	0000-000011	"Пато"	17 128,75	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:15	0000-000012	"Россиянка"	17 128,75	руб.	Услуги	
01.04.2015 12:00:16	0000-000013	Колибри ИП	1 206,25	руб.	Услуги	

Рисунок 15. Реализация товаров

На основании документа на реализацию создается документ Счет-фактура, выданный на реализацию и поступление на расчетный счет денежных средств от покупателей, (рисунки 16, 17).

Счет-фактура выданный на реализацию 12 от 01.04.2015

Записать и закрыть | Записать | Печать | Создать на основании | Еще | ?

Счет-фактура №: 0000-0000012 от: 01.04.2015 12:00:16

Контрагент: "Россиянка" | КПП <не задан>

Документы-основания: Реализация товаров и услуг 0000-000012 от 01.04.2015 12:00:15 | Изменить

Договор: 42 от 01.04.2015

Сумма: 17 128,75 руб. НДС (в т.ч.): 0,00

Платежные документы

Добавить | Еще | ?

N	Дата	Номер

Рисунок 16. Счет-фактура, выданный на реализацию

Поступление на расчетный счет 0000-000005 от 01.04.2015 12:00:17

Провести и закрыть Записать Провести Создать на основании Еще ?

Вид операции: **Оплата от покупателя** Счет учета: 51

Рег. номер: 0000-000005 от: 01.04.2015 12:00:17 Вх. номер: Вх. дата: ..

Плательщик: "Ассорти" ИП

Счет плательщика: Банковский счет: 40701850060000000083, ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРЕ"

Сумма: 10 132,50 руб.

Добавить Еще

N	Договор / Статья ДДС	Сумма	Погашение задолженности	НДС	Счет на оплату	Счета расчетов	Учет авансов
1	66 от 01.04.2015	10 132,50	По документу	Без НДС		62.01	62.02
	Поступление от продажи п...		Реализация товаров и ус...				Доход УСН

Рисунок 17. Поступление на расчетный счет

Все продажи отражаются на счете 90, (рисунок 18).

ООО "ДальГриб"
Карточка счета 90 за Апрель 2015 г.
 Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)

Период	Документ	Аналитика Дт	Аналитика Кт	Дебет		Кредит		Текущее сальдо
				Счет		Счет		
Сальдо на начало								
								0,00
01.04.2015	Реализация товаров и услуг 0000-000002 от 01.04.2015 0:00:00 Реализация услуг	"Адмирал" 32 от 01.04.2015 Реализация товаров и услуг 0000-000002 от 01.04.2015 0:00:00	Основная номенклатурная группа Без НДС Грибы-вешанки	62.01		90.01.1	12 786,25	К 12 786,25
01.04.2015	Реализация товаров и услуг 0000-000003 от 01.04.2015 0:00:00 Реализация услуг	"Бизнес клуб" 31 от 01.04.2015 Реализация товаров и услуг 0000-000003 от 01.04.2015 0:00:00	Основная номенклатурная группа Без НДС Грибы-вешанки	62.01		90.01.1	12 786,25	К 25 572,50
01.04.2015	Реализация товаров и услуг 0000-000004 от 01.04.2015 0:00:00 Реализация услуг	"Бригантина" 14 от 01.04.2015 Реализация товаров и услуг 0000-000004 от 01.04.2015 0:00:00	Основная номенклатурная группа Без НДС Грибы-вешанки	62.01		90.01.1	12 786,25	К 38 358,75
01.04.2015	Реализация товаров и услуг 0000-000006 от	"Ассорти" ИП 66 от 01.04.2015 Реализация	Основная номенклатурная группа	62.01		90.01.1	10 132,50	К 48 491,25
Обороты за период и сальдо на конец				154 400,00		154 400,00		0,00

Рисунок 18. Карточка счета 90

Трудовые отношения в фирме закрепляются трудовым договором, одним из существенных условий которого является размер зарплаты. Для того, чтобы

начислить заработную плату, необходимо выбрать на панели навигаций раздел «Зарплата и кадры / Зарплата / Все начисления», где и будет проведено начисление, а затем и выплата заработной платы работникам, (рисунок 19).

Месяц	Тип документа	Сотрудники	Начислено	Удержано	Дата	Номер	Комментарий
Апрель ...	Начисление зарплаты	Воробей Е.В.	30 000,00	3 900,00	11.05.2015	0000-000...	
Апрель ...	Начисление зарплаты	Воробей В.А., Вороб...	40 000,00	5 200,00	11.05.2015	0000-000...	

Рисунок 19. Все начисления

Оформляем ведомость в банк на закладке Зарплата и кадры / Зарплата / Ведомости в банк, (рисунок 20).

N	Сотрудник	Подразделение	К выплате
1	Воробей Екатерина Витальевна	Администрация	26 100,00
2	Воробей Виталий Александрович	Производство	17 400,00
3	Воробей Людмила Янковлевна	Производство	17 400,00

Рисунок 20. Ведомость в банк

Для перечисления заработной платы работникам в банк на предварительно открытые им карточки на основании данной ведомости формируем Списание с расчетного счета, (рисунок 21).

Списание с расчетного счета 0000-000001 от 30.04.2015 0:00:00

Провести и закрыть Записать Провести Создать на основании Еще ?

Вид операции: **Перечисление заработной платы по ведомостям** Счет учета: 51

Номер: 0000-000001 от: 30.04.2015 0:00:00 Вх. номер: Вх. дата: . . .

Получатель: Счет получателя: Банковский счет: 40701850060000000083, ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ОАО "СБЕРЕ

Сумма: 60 900,00 руб.

Добавить Еще ?

N	Ведомость	Сумма платежа
1	Ведомость в банк 0000-000001 от 12.05.2015	60 900,00

Статья движения ден. средств: Назначение платежа:

Подтверждено выпиской банка: [Ввести платежное поручение](#)

Комментарий:

Рисунок 21. Списание с расчетного счета заработной платы

В конце месяца необходимо произвести операцию **Закрытие месяца**, в результате которой формируется финансовый результат за месяц хозяйственной деятельности организации, (рисунок 22).

Движения документа: Регламентная операция 0000-000005 от 30.04.2015 23:59:59

Записать и закрыть Обновить Еще ?

Ручная корректировка (разрешает редактирование движений документа)

Бухгалтерский и налоговый учет (1)

Дата	Дебет	Кредит	Сумма
30.04.2015	90.09	99.01.1	3 510,00
1	<.>	Прибыль (убыток) от продаж	Определение финансов...

Рисунок 22. Движение документа: Регламентная операция

По данной проводке можно определить, что финансовым результатом хозяйственной деятельности Общества является прибыль – 3 510 руб., так как счет 99 «Прибыли и убытки» отражен по кредиту.

Данный результат говорит о том, что разработанный проект по выращиванию экологически чистого свежевывращенного продукта – грибов-вешенок может быть рекомендован к практической реализации. Представленный проект также обеспечит территорию Дальнегорского городского округа дополнительными рабочими местами, получение дополнительной прибыли и увеличение суммы налоговых отчислений в бюджет.

Список литературы:

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 841 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 06.10.2008 г. № 106Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Глухова Ирина Александровна

E-mail: ira201993@yandex.ru

Калашник Мария Сергеевна

E-mail: Manya226-93@mail.ru

*студенты 1 курса магистратуры, Института Экономики
и Предпринимательства ННГУ им Н.И. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

В середине марта 2014 года были введены санкции против Российской Федерации, целью которых было изолировать страну от всего мира. Инициатором этого стало руководство США, позже присоединились страны Евросоюза и их партнеры. Причиной для столь решительных мер против России, по мнению США, было вступление Республики Крым и города Севастополь в состав России. Сегодня, уже мало кто может сказать, какое точное количество санкций было применимо по отношению к России. Введение именно экономических санкций должно было подорвать положение России на мировой арене.

Прежде всего, санкционные меры отразились на экспортно-импортных потоках товаров. Если говорить об отраслевой структуре санкций, то можно заметить, что большинство санкции направлено на конкурентоспособные отрасли экономики России: газовой, атомной, военной и нефтяной промышленности России. Такой шаг, предпринятый рядом стран против России, не случаен, направлен на вытеснение российских компаний с мирового рынка. Правительству Российской Федерации необходимо было как можно скорее реагировать на санкции, выдвинутые западными странами. И 6 августа 2014 года Президента Российской Федерации издает указ № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», а 7 августа 2014 года Правительство Российской Федерации оглашает постановление № 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа

2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Этот указ запрещает ввоз в Россию определенных товаров, список, которых определено правительством РФ. Главными товарами, попавшими в список эмбарго, являются рыба, фрукты, овощи, орехи, молочные и мясные продукты. Позже в список добавились товары лёгкой промышленности.

Ограничение импорта иностранных товаров становится толчком для развития собственного сельского хозяйства и расширение поставок с другими странами, например странами Таможенного союза, Азии, Латинской Америки, которые настроены более дружелюбно по отношению к России. Еще до конца 2014 год объем поставок из Ирана, Аргентины и Бразилии были увеличены.

Итак, одним из главных направлений развития экономики России на ближайшие годы становится импортозамещение, и даже в ряде случаев производство товаров, которые ранее не производились на территории России. Например, в республике Татарстан изготавливают французские и итальянские сыры, такие как пармезан, камамбер, в республике Алтай – итальянский сливочный сыр – Маскарпоне. По данным статистики отечественное производство сыров выросло на 15 % с 2014 года, а в январе 2015 еще на 35 %.

Многие регионы делают ставку на развитие отдельных отраслей с помощью программы импортозамещения. Поговорим конкретно о Нижегородской области. С 2015 года на территории Нижегородской области начинает действовать программа содействия импортозамещению на период с 2015–2020 годы. Главной целью этой программы является финансовая поддержка предприятий, производство которых содействует программе импортозамещения.

Активнее прочих в процесс импортозамещения в Нижегородской области включились производители молока и молочной продукции. По данным национального союза производителей молока в первом квартале 2015 года объем импорта молочных продуктов в Нижегородскую область снизился в 3,5 раза по сравнению с первым кварталом прошлого года и составил

800 тонн. При этом количество импортеров стало меньше. Если раньше продукцию нам поставляли такие страны как Украина, Литва, то теперь молочные продукты в регион поступают только из Республики Беларусь. Но, несмотря на нынешнюю ситуацию в стране, отрасль молочной продукции обеспечена местным сырьем: по объемам производства сырого молока область входит в десятку крупнейших молокопроизводящих российских регионов [1]. Глава аналитического центра «Союзмолоко» Александр Краснощеков отметил, что в 2014 г. показатель количества молока на душу населения, поступивший на переработку, в Нижегородской области выше, чем в среднем по России, на 17,6 % [1].

С целью уменьшения зависимости продовольственного рынка от поставок импортной продукции и повышения самообеспеченности региона основными продовольственными товарами проводится реализация программ развития производства сельскохозяйственной продукции по таким направлениям, как:

- «Развитие молочного скотоводства с применением современных технологических решений в Нижегородской области на 2014–2016 годы»;
- «Развитие птицеводства и увеличение производства, переработки, хранения и сбыта мяса птицы в Нижегородской области на 2014–2016 годы»;
- «Развитие свиноводства и увеличение производства свинины в Нижегородской области на 2014–2016 годы»;
- «Развитие свеклосахарного производства в Нижегородской области на 2015–2017 годы»;
- «Развитие овощеводства защищенного грунта в Нижегородской области на 2015–2017 годы»;
- «Развитие мясного скотоводства в Нижегородской области на 2015–2017 годы»;
- «Развитие семеноводства сельскохозяйственных культур Нижегородской области на 2015–2020 годы» [2].

Также, для создания благоприятных условий для эффективной деятельности местных товаропроизводителей, стимулирования продвижения

их продукции на региональном и российском рынках был создан проект «Покупайте нижегородское», в рамках которого проводятся выставки-ярмарки «Покупайте нижегородское», совещания и «круглые» столы по вопросам взаимодействия товаропроизводителей и организаций торговли «Покупайте нижегородское». Целью данной программы является формирование положительного имиджа нижегородских товаров, привлечение инвесторов и продвижение инвестиционных проектов нижегородских товаропроизводителей [3].

По данным Министерства сельского хозяйства и продовольственных ресурсов, в Нижегородской области реализуются проекты по производству хлебопекарной продукции на Сормовском, Дзержинском, Городецком и других хлебозаводах, а также на ООО «Мукомольный комбинат Володарский» реализовывают проект по производству мукомольно-крупяной продукции. Есть и другие проекты, например, по модернизации и расширению производства сахара на Сергачском сахарном заводе, в которое холдинг «Ак барс» планирует инвестировать 3,4 млрд. руб. Правительство региона, в этом случае, готово поддержать инвестора субсидированием кредитной ставки и увеличением посевных площадей сахарной свеклы. Планируется увеличить объемы производства на Нижегородском масложировом комбинате. На Лысковском СХП «Бармино» начала функционировать линия по холодному отжиму рапсового масла, а также предприятие намерено запустить второй в регионе цех по переработке рапса мощностью 11 тонн рапсового шрота в сутки [4].

Большинство вопросов, рассмотренных выше, уже решаются, либо будут рассмотрены в ближайшее время. Так в нашем регионе уже создан фонд по предоставлению займов на реализацию проектов при Министерстве промышленности и торговли по импортозамещению на беспрецедентно льготных условиях. А Правительство РФ старается облегчить правила стандартизации продукции и таможенному регулированию [4].

Список литературы:

1. Коммерсант.ru – ежедневная электронная газета. // Потребляй нижегородское. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2719277> (дата обращения: 30.10.2015).
2. Медиа-портал «Горький ТВ» – общественное СМИ // Нижегородская область готова выполнить программу импортозамещения – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://gorky.tv/posts/7846-nizhegorodskaya-oblast-gotova-vypolnit-programmu-importozamesheniya.html> (дата обращения: 30.10.2015).
3. Официальный сайт Министерства промышленности и инноваций Нижегородской области // План по импортозамещению – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://minprom.government-nnov.ru/?id=42343>(дата обращения: 30.10.2015).
4. VentureVolga.com – информационно-аналитический портал об инновациях и инвестициях в Приволжье // 38 проектов по импортозамещению реализуются в Нижегородской области – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://venturevolga.com/38-proektov-po-importozameshheniyu-realizuyutsya-v-nizhegorodskoj-oblasti.html> (дата обращения: 30.10.2015).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Дегтяренко Юлия Сергеевна

*студент 1 курса, учетно-финансовый факультет,
Ставропольский государственный аграрный университет,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: yuliya-degtyaren@mai.ru*

Клишина Юлия Евгеньевна,

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры финансы кредит
и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В последнее время рынок потребительского кредитования достиг достаточно крупных масштабов. Тем не менее, он продолжает динамично развиваться и расти. Несомненно, потребительское кредитование является одной из наиболее доступных и востребованных форм кредитования граждан, которые имеют потребность в приобретении тех или иных товаров и услуг.

Потребительское кредитование широко распространено среди различных слоев населения, являясь одним из наиболее доступных в плане получения и сроков выдачи денежной суммы, хотя проценты по нему зачастую несколько выше. Большинство граждан не в силах совершать крупные дорогостоящие покупки одновременно, не смотря на то, что в настоящее время имеется достаточное количество вариантов альтернативных кредитам, деятельность банков в данном направлении достаточно активная.

Согласно результатам опроса среди населения страны, по поводу разновидности товаров приобретаемых в кредит, наибольшую популярность имеет бытовая техника, приобретаемая неработающими домохозяйками, далее идут аудио и видеоаппаратура, пользующиеся популярностью среди более молодого населения. Что касается более дорогих товаров, таких как, автомобиль, стройматериалы и иные, то здесь имеет место долгосрочное кредитование, доступное кредитоспособным гражданам, имеющим стабильный доход [3].

С одной стороны потребительское кредитование служит положительным фактором развития экономики страны, с другой же наоборот. Получение кредитов обязывает граждан, выплачивать его в строго установленные сроки, это способствует тому, что граждане стремятся иметь стабильный заработок и как следствие снижается текучесть кадров и частично уровень безработицы. С другой стороны при выдаче потребительских кредитов банковский сектор подвержен влиянию множества рисков (рыночному, валютному, процентному и иным), так безграничный рост кредитной активности населения, может стать причиной нарушения макроэкономического равновесия [1].

В настоящее время банки в целях привлечения большего количества клиентов упраздняют процедуру выдачи кредитов и в данном случае это служит увеличению так называемых «безнадежных кредитов», которые несут за собой негативное влияние на банковскую систему.

По данным ЦБ РФ, за последний год общая задолженность граждан перед кредитными организациями увеличилась почти на 50% и составила около 730 млрд. рублей, а именно 6,6 % от совокупного кредитного портфеля. Из-за неразборчивости банков в секторе потребительского кредитования появляются предпосылки к стагнации, так как от 25 % до 40 % граждан не имеют возможности вовремя выплачивать кредиты. В настоящее время рынок потребительского кредитования насчитывает около 40 млн. должников, 17 % из которых имеют просроченную задолженность более чем на 3 месяца [2].

В последние несколько лет, после стремительного роста рынка потребительского кредитования на 60 %, темпы роста рынка заметно замедлились до 25–30 %, по мнению экспертов это допустимый уровень и возможно в недалеком будущем рост рынка будет иметь отрицательную динамику.

Значимой проблемой рынка потребительского кредитования остается наличие высоких процентных ставок по кредитам. В конце прошлого года произошел резкий скачок процентной ставки потребительского кредитования, наблюдались ставки в размере от 20 до 40 %, а при экспресс кредитовании

в микрофинансовых организациях и вовсе до 50–70 %, это явилось следствием роста ключевой ставки ЦБ РФ до рекордной отметки в 17 %. Тем не менее уже в середине августа 2015 года она достигла приемлемых размеров 11 %. В настоящее время российские банки могут предложить более привлекательные ставки:

- потребительские – 21,9–37,99 %;
- ипотечные – 11,8–18,9 %;
- автокредиты – 18–24 %.

Также плодотворно сказаться на развитии рынка федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (в ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)» внесенный в Государственную Думу. Одним из главных изменений стало возникновение у кредитора права на изменение процентной ставки, обусловленной в договоре и потребительском кредитовании, в одностороннем порядке. А это немаловажно учитывая изменчивость рыночной среды и недобросовестное завышение процентной ставки банками. Несмотря на достаточно высокий уровень правового обеспечения регулирующего банковскую деятельность, кредитные организации и их клиенты имеют необходимость в развитии и модернизации законодательных актов и нормативных положений.

Отрицательным образом на развитии рынка потребительского кредитования сказывается уровень инфляции в стране. По официальным данным на сегодняшний день уровень инфляции в Российской Федерации достигает 7–10 % в год, и несомненно большинство банков, заботясь о своем благосостоянии стремятся уменьшить возможные потери при выдаче как долгосрочных так и краткосрочных кредитов и заведомо завышают размер процентной ставки, учитывая в ней уровень инфляции будущего периода, а также непредвиденные экономические и политические изменения, оказывающих влияние на кредитный рынок в целом.

Развитие кредитных отношений в стране подвержено влиянию негативных факторов, которые в последние годы снизили темпы роста сектора

потребительского кредитования. Роль кредитов в развитии и функционировании экономики страны достаточно высока, и поэтому следует предпринять ряд мер по устранению уязвимых мест, появившихся в силу изменчивости экономической среды:

- согласовать развитие кредитных отношений со стратегией экономического развития страны;
- увеличить участие кредитных организаций в перераспределении капиталов, путем привлечения дополнительных средств на их капитализацию;
- обеспечить поддержку предприятий и банков через государственные гарантии, что позволит стимулировать производство и обращение не допуская искусственного сокращения кредитования [4].

Динамика роста рынка потребительского кредитования в России в 2015 году будет во многом определяться подверженностью новых выдач ухудшению макроэкономической ситуации. В случае сохранения положительной динамики ВВП на уровне в 0,5–1 % портфель необеспеченных кредитов по итогам 2015 года вырастет примерно на 15 %. При этом уровень просроченной задолженности стабилизируется, а качество новых выдач останется на приемлемом уровне.

Можно считать, что перспективы роста рынка потребительского кредитования в стране достаточно спорными, так с одной стороны потребительский кредит выступает одной из наиболее доступных форм кредитования населения в целях приобретения различных благ, и с другой стороны имеется немало проблем, тормозящих его дальнейшее развитие. Следовательно, необходимо комплексно подходить к решению этих вопросов, так как в расширении данного сектора экономики заинтересованно большое количество граждан.

Список литературы:

1. Жабина О.А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О.А. Жабина, Н.Э. Ухварина, Т.В. Красовская // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 365–366.
2. Сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 5.11.2015).
3. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 5.11.2015).
4. Филиппова Т.А., Шелухина В.В. Основные проблемы в секторе потребительского кредитования коммерческого банка и пути их решения // Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 2. – Ч. 2. – С. 7–9.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЕГИОНОВ

Денисова Екатерина Александровна
студент 4 курса, кафедра экономики НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: katyunya-denisova@list.ru

Тарасова Анастасия Сергеевна
студент 4 курса, кафедра финансов, кредита и налогообложения
НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: nastenka.tarasova.9494@mail.ru

Королькова Дарья Игоревна
научный руководитель, ассистент кафедры экономика НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород

Экономическое развитие России и ее регионов зависит, в первую очередь, от их расположения и ресурсов, которыми они обладают.

Экономический рост региональной экономики, улучшение жизни своих граждан, стабильность экономической ситуации в связи с увеличением эффективности отдельных предметов характеризуют высокий уровень развития национальной экономики.

Основной причиной этого является использование различных конкурентных преимуществ регионов. Таким образом, каждый регион Российской Федерации может быть только конкурентоспособными в своих направлениях развития, в которых имеет необходимый экономический потенциал.

Переход к рыночной экономике в России неизбежно будет означать отказ от советской системы территориального планирования (регионального), которая была основным методом реализации принципа территориального развития государственных планов экономического и социального развития.

К сожалению, в России в последние годы была разработана новая система регионального планирования и прогнозирования. Важно иметь в виду, что региональное планирование в странах с рыночной экономикой осуществляется

за счет наличия в ней значительной части частного капитала. Таким образом, региональное планирование и прогнозирование не может игнорировать региональные стратегии и региональную политику частного бизнеса [3, с. 78].

Российская Федерация и ее субъекты имеют свою долю ответственности за социально-экономическое развитие регионов, но их деятельность должна быть, по крайней мере, последовательной и скоординированной. Другими словами, эффективная система регионального планирования требует разработки эффективных механизмов сотрудничества между федеральными и региональными органами власти для обеспечения социально-экономического развития регионов.

В современных условиях необходимы новые подходы к формированию региональной информационной среды, создание более комфортных условий для межрегионального обмена опытом, принятие решений об инвестициях в регионе [5, с. 110].

Сегодня регион – главная тема социально-экономических и политических отношений [6].

Успешная работа региональной экономики во многом зависит от навыков и компетенций региональных властей – принимать более обоснованные решения с учетом интересов центра и регионов. «Лицо» каждого региона определяется с помощью методов хозяйствования, социальных и экономических отношений, экологической ситуации, рационального использования региональных преимуществ, поиск методов объединения социально-экономических интересов федерального и регионального органов, которые могут конфликтовать.

Этот регион является неотъемлемой частью единого государства, он направлен решать свои проблемы и самостоятельно реализовать свой потенциал в рамках программы политических, правовых, экономических и социальных направлений по созданию условий для возникновения и роста потенциальных точек роста в регионе.

Определение социально-экономического развития регионов потенциально является одним из наиболее важных приложений региональной экономики. Будущее экономики любого региона зависит, в значительной степени, от того, будут инвестиции сделаны в экономику, или нет.

Динамическое экономическое развитие регионов, пострадавших от внешних и внутренних факторов, дифференцируется в пространстве. Внешние факторы включают в себя политическую роль федерального правительства.

Не менее важным внешним фактором считается влияние глобализации и включение России в мировой рынок.

Наиболее важным внутренним фактором является развитие наследственных признаков (в зависимости от расстояния). Это зависит от региональной структуры текущего уровня экономического развития территории, демографических характеристик, социально-культурного населения и неформальных институтов (традиции и правила), действующих на формах занятости, доходов, мобильности, и в более широком смысле – человеческий и социальный капитал.

Еще одним фактором развития является региональная политика. Политика региональных властей – это продукт институциональной среды и наследие человеческого капитала, накопленных зависимых характеристик элитного качества и типа политического режима в регионе.

Результатом общего внешнего воздействия (трансформации) и унаследованных факторов было относительное увеличение капитала, экспорт сырья в некоторых приграничных районах – основных маршрутах торговых потоков, появление депрессивных регионов и отсталости слаборазвитых роста.

Региональные центры и города экспортных отраслей пытаются адаптироваться к новым условиям быстрее, чем города с меньшим населением и сельской местности. Растущие межрегиональные диспропорции в доходах, доступе к образованию и других социальных услугах – основные характеристики данного положения.

Регионы России имеют много общих экономических проблем. Большинство из них являются частью комплекса, так как они имеют несколько компонентов. Такие проблемы, как правило, требуют много времени для разрешения. В целом, акцент на развитие рыночных отношений привел к изменениям в содержании проблем, стоящих перед регионом.

Экономические проблемы регионов России были связаны с политикой. Ни один из регионов не сможет развивать рыночную экономику без предоставления гражданских прав и свобод населению, проживающему на данной территории. Эти права – право граждан свободно выбирать место жительства, тип работы, право на достойный уровень благосостояния, образования и многое другое [4, с. 37].

Историческое наследие по результатам рыночной трансформации, которое выражается в транс-региональном движении трудовых и финансовых ресурсов, намерено внедрить самое благоприятное соотношение между ожидаемой доходностью и рисками предпринимательской деятельности.

Экономическая жизнь в годы рыночной трансформации стала уделять больше внимания крупным городам и мегаполисам России. В контексте экономической либерализации Москва и другие крупные города начали получать дополнительный доход за счет их статуса и инновационного опыта [2, с. 30].

Сформировался наиболее благоприятный инвестиционный климат между регионами России, отражающий устойчивое руководство в плане внутренних и иностранных инвестиций. С точки зрения иностранных инвестиций капитал последовательно занимает первое место среди российских регионов, принимая половину средств из-за рубежа.

Постепенно расширяются и обновляются региональные центры и близкие к ним территории. Динамика этого процесса во многом зависит от потенциала для инноваций, что, в общем, имеет существенное сокращение в стране в годы рыночной трансформации.

Неравномерное региональное развитие проявляется в увеличении неравенства, в основном из-за несовпадения распределения населения и производства товаров и услуг по всей стране [1, с. 64].

Поиск оптимальных пропорций выравнивания – трудная задача, эти пропорции меняются в зависимости от конкретного развития. Нужно искать взаимодействия регионов, чтобы обеспечить четкое разделение полномочий и финансовых ресурсов между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти.

Список литературы:

1. Белоусов А.А. Бизнес-идея развития // Эксперт. – 2010. – № 38. – 64 с.
2. Вардомский Л.Б. Региональное развитие в Центральной Европе и России: Учебное пособие, перераб. и доп. – М.: Издательство РАГС, 2006. – 29–31 с.
3. Гранберг А. Проблемы и парадоксы региональной политики в РФ // Социс. – 2007. – № 1. – 78 с.
4. Гулюгина А.А. Уровень жизни регионов России. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – 37 с.
5. Самбунова Е.Н. Географическая логика диспропорциональности территориального развития. – М.: Издательство СИП РИА, 2004. – 110 с.
6. Социально-экономическое развитие регионов России // Курсовая работа / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: http://knowledge.allbest.ru/economy/3c0a65635b2ac79b5d53b89521306d27_0.html

ГУДВИЛЛ: ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В УЧЕТЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Калашник Мария Сергеевна

*студент 1 курса магистратуры, Института Экономики
и Предпринимательства ННГУ им Н.И. Лобачевского,*

РФ, г. Нижний Новгород

E-mail: Manya226-93@mail.ru

Любое предприятие ведет учет как материальных так и не материальных активов. Материальные активы – это, прежде всего имущество хозяйствующего субъекта, которое необходимо для нормального осуществления и расширения его деятельности. Например: станки, оборудование, здания, сооружения, запасы сырья и другое. Наибольший интерес для исследования представляют собой нематериальные активы, так как именно они имеют наибольшее влияние на деятельность предприятия и его прибыль. Поэтому важно правильно оценить цену нематериальных активов, что в действительности оказывается не так просто.

К нематериальным активам относятся затраты предприятий на нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочных периодов хозяйственной деятельности и приносящие доход: право пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, включая лицензии на определенные виды деятельности, организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию, брокерское место и т. п.), торговые марки и товарные знаки [2, с. 36].

В настоящее время наибольшую долю экономической деятельности составляет обмен информацией, опытом, услугами. Эффективность деятельности предприятия все больше зависит от организационных решений управляющих, все меньше от стоимости материальных благ. Следует заметить, что стоимость материальных благ может определяться нематериальными активами, например, узнаваемость марки, исключительность товара, творческое оформление, инновационные решения, при производстве продукта.

Сегодня именно нематериальные активы становятся факторами развития фирм в современной экономике. Причинами тому являются: развитие информационных технологий; интеграция финансового рынка России; возрастание роли знаний; экспансия рынка товаров и факторов производства; быстрота технологических изменений; ужесточение конкуренции; слияние предприятий. Конкурентоспособность и доходность предприятия можно определить его способностью к адаптации к изменениям рынка. В условиях быстрого развития рыночных отношений конкурентоспособность предприятия в наибольшей степени обеспечивается за счет использования факторов нематериального характера.

Нематериальные активы, вовлеченные в экономический оборот предприятия, содействует повышению инвестиционной привлекательности и дополнительных конкурентных преимуществ.

Стоимость современного предприятия это не только сумма денег, вложенная в развитие бизнеса. В настоящее время на стоимость предприятия влияют такие показатели как: интеллектуальная собственность, человеческие ресурсы, ноу-хау, привлеченные иностранные инвестиции, а так же немалую роль отводится такому показателю как деловая репутация или гудвилл.

Гудвилл (goodwill) – термин, означающий деловую репутацию, имидж, бизнес-связи компании, которые имеют стоимостную оценку [3].

По оценкам экспертов, при продаже или оценке компании гудвилл может способствовать получению большей прибыли, чем чистые активы. Для оценки компании учитывается деловая репутация фирмы, выгодность географического положения, популярность торговой марки и другие показатели. Гудвилл, согласно российскому бухгалтерскому учету, находится как разность между покупной стоимостью фирмы и совокупной стоимостью ее активов и принятых обязательств.

С 2004 года введено требование о проведении ежегодной оценки деловой репутации предприятия согласно МСФО 3 «Объединение компаний». Помимо этого предприятие обязано проходить тестирование для подтверждения деловой репутации.

После проведения анализа некоторых предприятий был сделан вывод, что существуют предприятия с отрицательной деловой репутацией. Факторами, способствующими отрицательной репутации могут быть: обесценивание ценных бумаг, некорректное отражение величины обязательств и активов, низкая рентабельность.

Сегодня существует проблема в выборе методики оценки гудвилла. До сих пор среди ученых различных стран ведется споры по поводу трактовки самого понятия гудвилл, его составляющих и значения в бухгалтерском учете предприятия. Проанализировав работы российских и зарубежных ученых можно квалифицировать основные методы оценки гудвилла, а так же выявить основные достоинства и недостатки этих методов. Посмотрим таблицу 1.

Таблица 1.

Методы оценки гудвилла

Методы оценки гудвилла		
Методы	Достоинства	Недостатки
Качественные		
Метод экспертных оценок	Экспертная оценка оценки деловой репутации компаний	Субъективность, низкая осведомленность о нюансах деятельности компании
Метод социологического опроса	Используется при условии, что компания популярна и узнаваема	Субъективность, сложность сбора и обработки информации
Сравнительный метод	Простота в использовании. Необходимо минимальное количество данных для сравнения	Не всегда возможно точно оценить все факторы, влияющие на гудвилл
Количественные		
Метод избыточных прибылей	Возможность спрогнозировать получение сверх – прибыли	Данные могут быть искажены, т. к. для анализа используется среднестатистические данные
Метод избыточных ресурсов	Учитывает использование заемных и собственных средств	Данные могут быть искажены, т.к. для анализа используется среднестатистические данные
Оценка на основе объема реализации	Гудвилл рассматривается, как показатель среднегодовой величины прибыли, скорректированной на коэффициент рентабельности и капитализации избыточной прибыли	Данные могут быть искажены, т.к. для анализа используется среднестатистические данные
Модель Эдвардса-Белла-Ольсона (ЕВО)	Возможность спрогнозировать получение сверх-прибыли. Позволяет оценить стоимость денежных средств, вложенных в реальные активы, а так же дает представление, какая часть рыночной стоимости предприятия обусловлена гудвиллом.	Математическая сложность и громоздкость оценки

Бухгалтерский метод	Простой алгоритм оценки гудвилла	Не учитывает вероятность наценки на величину стоимости гудвилла. Учитывает только приобретенную деловую репутацию, не учитывает внутренне созданный гудвилл
Затратный метод	Наиболее удобный метод	Высока вероятность получения искаженных данных
Квалиметрический метод	Учитывает и характеризует степень износа активов предприятия	Вероятность искажения данных, т. к. используются сравнительные показатели других компаний
Оценка на основе себестоимости	Показана связь между себестоимостью и прибыли	Применяется только для предприятий, где возможно калькулировать себестоимость продукции
Оценка на основе показателя рыночной капитализации	Оценка гудвилла с учетом того, на сколько востребованы на фондовой рынке акции предприятия	Применяется для компаний с акционерной организационно-правовой формой

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что до сих пор ученые не пришли к определенному методу оценки гудвилла, более того методы, известные на сегодняшний момент, не являются универсальными, а соответственно не учитывают особенности бизнеса той или иной сферы [1, с. 156]. Другими словами, не один из методов не может учитывать всех особенностей факторов, входящих в состав оценки гудвилла. Поэтому можно сделать вывод о том, что оценка гудвилла остается одной из острых проблем в бухгалтерском учете.

Список литературы:

1. Иванов А.Е. Синергетический эффект интеграции компаний: механизм формирования, оценка, учет: монография / А.Е. Иванов. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – 156 с.
2. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Пер. с англ. Бюро переводов Ройд. – М: ИД «Квинто-Консалтинг», 2005. – 36 с.
3. Финансовый директор – электронный журнал по управлению финансами компании // Гудвилл: оценка деловой репутации – 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://fd.ru/articles/39158-gudvill-otsenka-delovoy-reputatsii> (дата обращения: 30.10.2015).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Ключникова Мария Александровна

*студент 5 курса, кафедра финансового менеджмента и банковского дела
Ставропольского государственного аграрного университета,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: maria.klyuchnikova@yandex.ru*

Гурнович Татьяна Генриховна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

На сегодняшний день проблема развития и функционирования банковского сектора и инструментов денежно-кредитного регулирования является очень актуальной, а именно в период реализации антикризисной политики страны. России, как важнейшему звену мирового экономического сообщества, необходимо реализовать множество мер относительно повышения эффективности инструментов денежно-кредитного регулирования, что позволит устранить наиболее серьезные проблемы в развитии банковского сектора в условиях финансовой неустойчивости экономики. В связи с этим актуальными являются вопросы, которые связаны с разработкой точных принципов и приоритетов в осуществлении денежно-кредитного регулирования и соответственно денежно-кредитной политики страны.

Отметим основные инструменты денежно-кредитной политики Центрального Банка России: процентные ставки по операциям ЦБ РФ; нормативы обязательных резервов, депонируемых в ЦБ РФ; операции на открытом рынке; рефинансирование кредитных организаций; валютные интервенции; установление ориентиров роста денежной массы; прямые количественные ограничения; эмиссия облигаций от своего имени; другие инструменты, которые определены ЦБ РФ [3, с. 15].

Необходимо отметить, что в ближайший период денежно-кредитное регулирования будет ориентировано на основы, которые были сформированы в последний временной период, а именно продолжение применения режима

управляемого плавающего валютного курса рубля, процедура использования денежной программы с целью контроля за соответствием денежно-кредитных [1, с. 12] существенное влияние на стоимость денег и активов.

Но все же процесс реализации данной задачи осложняется воздействием на финансовый рынок РФ кризисных явлений на мировом финансовом рынке. В итоге ЦБ РФ вынужден переносить акцент с контроля над инфляционными процессами в пользу поддержания стабильности банковского сектора. В целях осуществления поставленных задач происходит усиление мер по увеличению ликвидности банковских структур, а также поддержанию бесперебойности осуществления расчетов. Но существующая инфляция и действующие макроэкономические условия приводят к необходимости проведения более лояльной курсовой политики, а также более эффективного внедрения процентной политики. Помимо этого, изменение денежных агрегатов – важнейший индикатор при оценке монетарных условий и среднесрочного тренда инфляции.

Также важнейшим аспектом является то, что процесс денежно-кредитного регулирования при условии глобализации аналогично с фискальной политикой представляет цель стабилизации, повышения уровня устойчивости и эффективности осуществления хозяйственной системы, преодоления кризиса, обеспечения занятости, а также экономического роста. Устранение проблем безработицы и экономического роста в целом также являются важнейшими задачами ЦБ РФ, но лучшим результатом проводимых мероприятий может быть формирование стабильности в потребительских ценах.

На сегодняшний день улучшение качества и уровня жизни населения можно назвать курсом стабильности как в политическом, так и в экономическом смыслах, так как любые меры, проводимые в стране относительно фискальной, бюджетной или денежно-кредитной политики, будут неэффективными в случае ухудшения уровня жизни населения страны.

В последние несколько лет правительство РФ ставит основной целью денежно-кредитного регулирования меры, направленные на снижение темпа

инфляции с целью поддержания стабильности экономического роста как результата повышения уровня жизни населения [4, с. 16]. Следовательно, учитывая сложившуюся финансовую ситуацию в стране и на мировом финансовом рынке, ЦБ РФ в процессе проведения денежно-кредитного регулирования и внедрения курсовой политики стремится к обеспечению достижения стратегических целей. Рост уровня жизни населения представляет собой повышение дохода, увеличение платежеспособного спроса, стимулирующего расширение производства, рост объема инвестиций, увеличение количества рабочих мест, а также возрастание денежного спроса.

Далее рассматривая инструменты денежно-кредитного регулирования следует отметить, что основным параметром, отражающим действенность денежно-кредитного регулирования в РФ, – это денежный мультипликатор. Размер мультипликатора обратно зависит от доли резервов в депозитах банковской системы и коэффициенту отношения наличности к депозитам, который зависит от интересов населения [2, с. 9].

Процесс регулирования денежного предложения – один из самых эффективных режимов денежно-кредитного регулирования. Благодаря обязательным резервам ЦБ РФ получает возможность влияния на величину денежной базы, а через денежную базу возможность управления уровнем инфляции.

Процедура оценки денежного спроса не должна иметь четко заданную величину и не должна исключать возможность выхода денежного предложения за величину прогнозируемого значения. Результатом дестабилизирующего воздействия внешних и внутренних факторов является увеличивающаяся потребность во внутренних источниках ликвидности.

Таким образом, Банк России действует исходя из необходимости пересмотра подхода к процессу регулирования денежного предложения. Так как возможности обязательных резервов при процедуре регулирования денежной базы уменьшаются, то значения нормативов обязательных резервов находятся довольно на низком уровне. На момент финансового кризиса

нормативы обязательных резервов во всех категориях обязательств сокращаются, соответственно ЦБ РФ остается регулировать денежную базу с помощью иных инструментов денежно-кредитного регулирования. Исходя из того, что ЦБ РФ выступает кредитором, вместо обязательных резервов выступают кредитные операции.

Подводя итоги можно отметить, что существующая модель денежно-кредитного регулирования должна действовать с целью устранения кризисного влияния и формирования макроэкономической стабильности. Действующая на данный момент система денежно-кредитного регулирования с целью достижения поставленных задач не в полной мере эффективна, следовательно, необходимо искать решения, связанные с задействованием возможностей бюджетно-налоговой политики и банковского регулирования.

В дальнейшем с целью повышения эффективности денежно-кредитного регулирования в РФ необходимо решить ряд задач. К данным задачам относится: продолжение активного использования операций, касающихся рефинансирования банков для дальнейшего формирования соответствия между денежным предложением и спросом на деньги; совершенствование инструментария денежно-кредитного регулирования (в частности операции на открытом рынке), сохранность процесса регулирования валютного курса и возможности отслеживания показателей финансовой стабильности; создание в отношении рубля всех необходимых условий, которые позволяли бы ему выполнять все функции денег прежде всего в интересах стабильного социально-экономического развития РФ; сбалансированность применения инструментов денежно-кредитного регулирования, которые направлены на комплексное воздействие на улучшение экономического роста, занятости, ценовой стабильности, устойчивости финансового рынка и макроэкономической стабильности [5, с. 43].

Таким образом, денежно-кредитное регулирование представляет собой основную стратегию, под управлением которой находится весь банковский сектор, структура и динамика денежной массы, инфляционные и валютные

процессы, золотовалютные резервы и объемы инвестиций. Но главной целью любой государственной политики, также как и политики денежно-кредитного регулирования, выступает улучшение уровня благосостояния населения. Целевой направленностью денежно-кредитного регулирования выступает постановка реальных целей и задач, которые определяются необходимостью достижения наилучших результатов с учетом минимального использования средств.

Список литературы:

1. Ананьев Д.Н. Банковский сектор России итоги и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2012. – № 3. – С. 9–15.
2. Геращенко В.В. Работа ЦБ РФ // Российский экономический журнал. – 2013. – № 9. – С. 3–13.
3. Иваченко И.С., Наливайский Ю.В., Рыбчинская И.В. Особенности функционирования процентного канала денежно-кредитной трансмиссии в России // Финансы и кредит. – 2012. – № 9. – С. 12–17.
4. Корищенко К.Н. Заботы Центрального Банка // Экономика и жизнь. – 2012. – № 11. – С. 14–18.
5. Корищенко К.Н. К посткризисному развитию инфраструктуры и регулирования финансового рынка // Деньги и кредит. – 2012. – № 4. – С. 42–48.

РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Коваценок Виктор Владиславович

*студент 3 курса, экономический факультет СПбГУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: victorkovatsenko@gmail.com*

Коришонов Олег Юрьевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры теории кредита
и финансового менеджмента СПбГУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Сегодня инвестиции являются важнейшим инструментом, способствующим активному развитию, будь то отдельно взятого субъекта или же экономики целых стран. Сам термин «инвестиции» в англоязычной литературе определяется как «расходование имеющихся в настоящее время ресурсов в ожидании получения большего их объема в будущем» [9, с. 1]. Инвестиции призваны создавать, в конечном счете, реальные активы.

Также существуют финансовые активы, например, акции и облигации, представляющие собой ценные бумаги и выражающие права владельца на реальные активы [1, с. 26]. Среди множества финансовых активов особо выделяются производные ценные бумаги, деривативы, выплаты по которым определяются стоимостью других активов [1, с. 29]. Одной из важнейших функций деривативов является страхование рисков или перемещение их к другим сторонам. И еще одна не менее важная функция – спекулятивная. Сами производные финансовые инструменты сложны по своему принципу действия и тем самым представляют большой интерес для их исследования.

Широко распространено мнение о том, что деривативы активно используются в период сильной волатильности и неопределенности рынка. В этой связи интересно рассмотреть является ли российский рынок исключением или же отражает схожие с мировыми финансовыми рынками процессы.

Помимо всего прочего, производные ценные бумаги обладают высоким риском, ведь они подвергают обе стороны действию рыночных механизмов.

Эти инструменты при неправильном обращении могут быстро привести к банкротству. Причем не только физических лиц, но и крупных финансовых институтов, таких как Baring Bank [1, с. 730]. Однако при грамотном использовании они служат инструментами для управления риском, а иной раз и в спекулятивных целях. Таким образом, интерес к данной теме очень велик, а, следовательно, актуальность данной статьи трудно переоценить.

Именно о положении этих инструментов на российском рынке пойдет речь. Далее предполагается, что читатель уже знаком с сущностью и принципом действия биржевых опционов и фьючерсов.

Опционы – крайне популярный инструмент, такую популярность можно объяснить на простом примере, который дает ответ на вопрос, почему опционная стратегия предпочтительнее прямых операций с базовым активом (например, с акциями).

Пусть некий инвестор имеет в распоряжении 80000 рублей. Цена акций ОАО ХХХ равна 80 руб, а трехмесячный опцион со страйком 80 стоит 10 руб. Рассмотрим 3 возможные стратегии:

1. Покупка 1000 акций ОАО ХХХ.
2. Покупка 8000 опционов с ценой исполнения 80.
3. Покупка 1000 трехмесячных опционов с ценой исполнения 80, на оставшиеся 70000 покупка облигаций федерального займа (доходность 2 % за 3 месяца).

Во-первых, используя опционы, инвестор может позволить себе купить права требования на гораздо большее количество базового актива (в нашем примере в 8 раз больше), то есть действует механизм рычага (леверидж), во-вторых опционы позволяют диверсифицировать портфель, по сути это проявление важнейшего назначения опциона – хеджирования. Чтобы окончательно убедиться в этом рассмотрим результат проведения каждой из стратегий. (Табл. 1).

Таблица 1.**Стратегии с применением опционов и без**

Портфель	Курс акций					
	75	80	85	90	95	100
1	75000	80000	85000	90000	95000	100000
2	0	0	40000	80000	120000	160000
3	71400	71400	76400	81400	86400	91400

Как видно из таблицы, использование стратегии 2 может принести существенно больший доход нежели стратегия 1, однако при цене акций 75 и 80 инвестор не получает ничего. Риск снижения цены акций хорошо защищен при использовании стратегии 3, здесь вообще стоимость портфеля не может быть меньше 71400 независимо от цены акций рассматриваемой компании.

В России главной торговой площадкой срочного рынка является «FORTS» (Futures&Options RTS), входящая в состав ОАО Московская Биржа с 2011 г., там происходит 90 % всех сделок с фьючерсными контрактами и опционами на наиболее ликвидные российские акции и фондовые индексы [11]. Если обратиться к общедоступной информации о срочном рынке на moex.com, то можно обнаружить лишь 68 видов фьючерсов, торгуемых на бирже с кодом RTS_FUT, различаемых между собой по базовому активу. И всего 18 маржируемых опционов, также различаемых по базовому активу. Помимо расчетных 68-ми фьючерсов, торгуются на российском срочном рынке и поставочные фьючерсные контракты, по состоянию на 01.10.15 всего 6 видов (контракты на несколько видов пшеницы и рисового зерна), при этом все они торгуются на ЗАО «Национальная товарная биржа» [3].

Российский срочный рынок на данный момент не отличается большим разнообразием продуктов, однако дальнейшее совершенствование продуктовой линейки является одной из основных задач Московской Биржи.

Более того она уже входит в top-5 деривативных бирж по объему торгов, выраженному в количестве контрактов. (Табл. 2).

Таблица 2.

ТОР-5 мировых деривативных бирж (по количеству контрактов)

Позиция	Биржа	Страна	Объем торгов (млн. контрактов)
1	CME	USA	3443
2	Deutsche Borse	Germany	2216
3	NSE India	India	1895
4	ICE&NYSE	USA	1646
5	Moscow Exchange	Russia	1413

Источник: World Federation of Exchanges. (WFE) [11]

Как видно из таблицы, Московская Биржа занимает достойное место, пропуская вперед только особо крупные всемирно известные торговые площадки. При всем при том, что российский срочный рынок существует гораздо меньше времени, нежели западные.

Внутри же самой Московской биржи срочный рынок занимает достаточно большую долю, о чем свидетельствуют приведенные ниже объемы торгов на Московской Бирже в сентябре 2015 г. (Рис. 1).

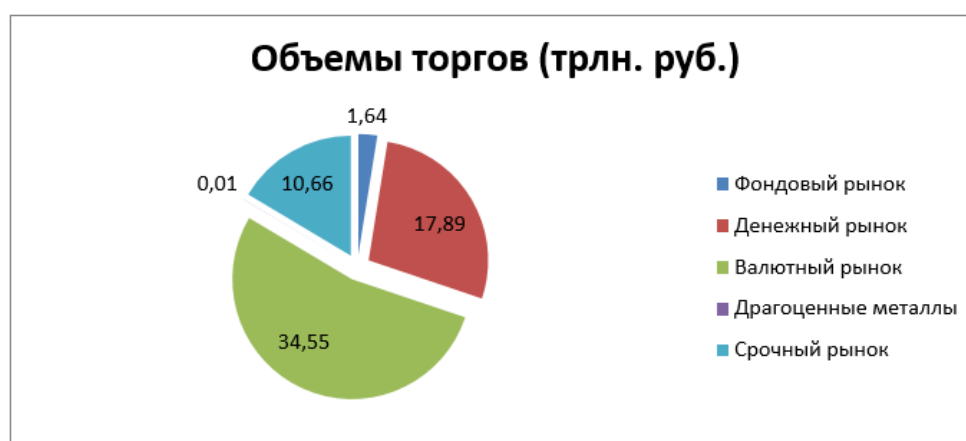


Рисунок 1. Структура объемов торгов на Московской Бирже в сентябре 2015 г. Источник: Московская Биржа [5]

Исходя из представленной диаграммы, нетрудно подсчитать долю срочного рынка, она составляет 16,5% от общего объема торгов. Также целесообразно проследить за динамикой изменения доли рынка деривативов

и суммарный объем торгов этими инструментами за последний год с сентября 2014 по сентябрь 2015 г. (Рис. 2).

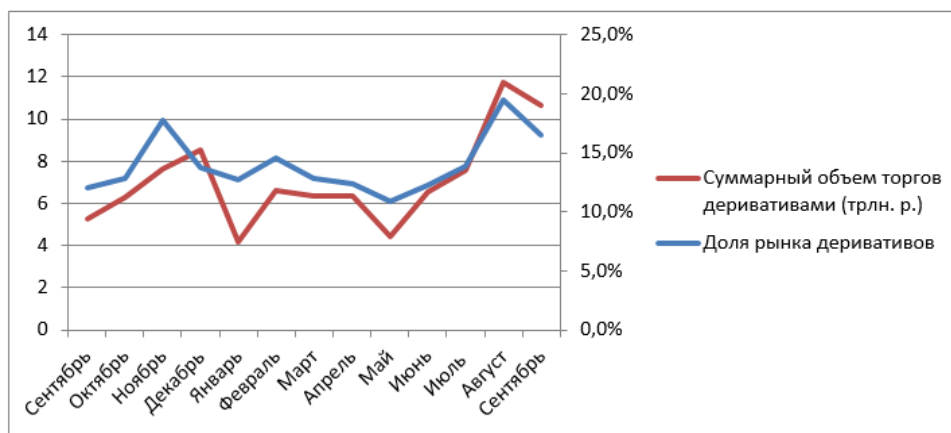


Рисунок 2. Изменение суммарного объема торгов деривативами и их доли в общей структуре российского рынка с 09.14 по 09.15. Источник: Московская Биржа [5]

На приведенном графике показано изменение общего объема торгов на срочном рынке и его доли за последний год. Ни у кого не вызывает сомнений высокая корреляция данных показателей (коэффициент корреляции=0,84). Вместе с ростом объемов растет и доля данного показателя, а значит, изменение общего объема торгов на Московской Бирже происходит в большой степени за счет изменения объемов торгов производными инструментами. Данный график отлично показывает, как реализуются важнейшие функции производных ценных бумаг. Достаточно большой объем и доля рынка приходится на ноябрь-декабрь 2014, в то время когда волатильность российского рынка достигала рекордных значений, а российская валюта была все антирекорды. Самый же пик пришелся на июль-август 2015 г. когда вновь волатильность на российском рынке стала достигать значительных показателей, хотя гораздо меньших, чем в декабре 2014 г. Вероятно в этой ситуации, участники рынка, наученные опытом прошлого года, стали еще больше использовать деривативов опять же с целью хеджирования рисков или спекуляции.

Сделаем небольшое замечание: в декабре 2014г. доля срочного рынка несколько снизилась при росте объемов торгов в абсолютном значении, так как в этот период происходил беспрецедентный рост объемов торгов на валютном рынке, что несколько сократило долю деривативов. По данным статистики, предоставленной Московской Биржей, «объем торгов валютными деривативами вырос по сравнению с декабрем 2013 года в 4,7 раза и составил 5,7 трлн. рублей, объем торгов валютными опционами достиг по итогам месяца 748,4 млрд. рублей (13,9 млрд. рублей в декабре 2013 года). При этом объем торгов на валютном рынке вырос на 52 % до 25,6 трлн. рублей (16,9 трлн. рублей в декабре 2013 года)» [7].

Также, интересно посмотреть на изменение индекса волатильности российского рынка RVI (Рис. 3).

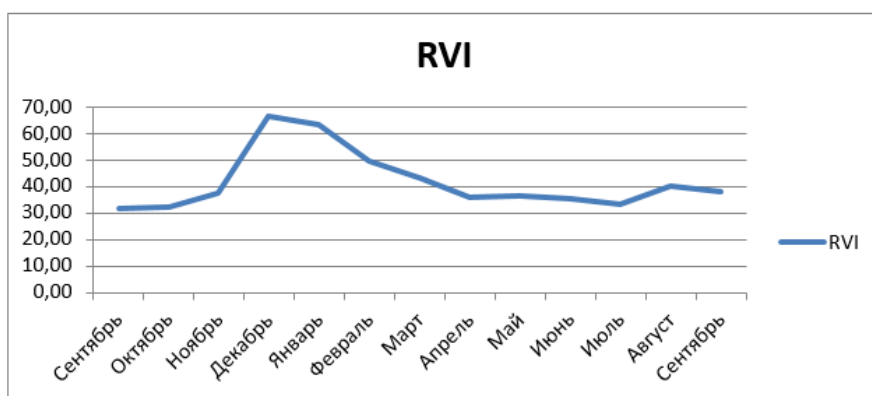


Рисунок 3. Индекс волатильности российского рынка RVI. Источник: Московская Биржа [5]

Очевидно, что наибольшее значение данного индекса приходилось на ноябрь декабрь 2014 г. и январь 2015 г. Так же мы видим некоторый рост индекса в августе 2015 г. В это же время свое наибольшие объемы показывал срочный рынок.

Все это подчеркивает значимость деривативов в периоды кризисных явлений и неопределенности, судя по приведенной статистике, российский рынок не отстает от мировых тенденций и на нем наблюдаются похожие явления, которые и были представлены в теории использования производных

финансовых инструментов. Безусловно, размеры российского рынка деривативов несколько меньше, также никто не исключал наличие определенных проблем и препятствий для дальнейшего его развития, но и имеющиеся перспективы, надо признать, достаточно широкие.

Ранее была приведена таблица «top-5 деривативных бирж по объему торгов, выраженному в количестве контрактов» (Табл. 2), в которой Московская Биржа находится на 5ой позиции, что более чем достойно для такого молодого рынка. Однако, российский рынок еще далек от желаемых значений капитализации рынка акций, уступая многим странам из группы БРИКС. Это подтверждается статистическими данными (Рис. 4).

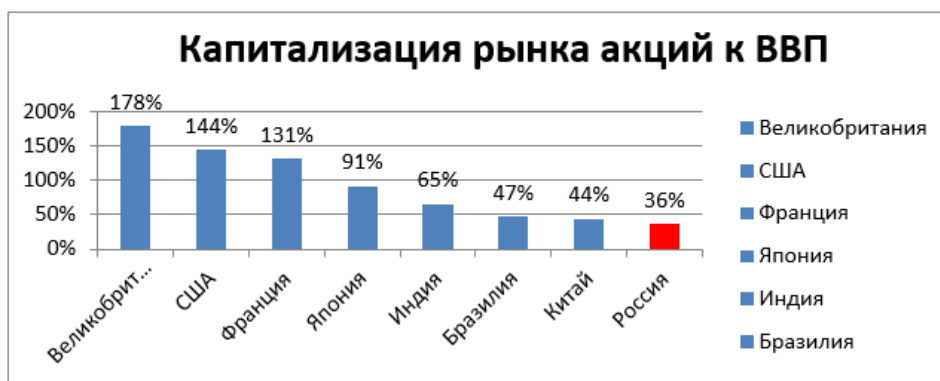


Рисунок 4. Капитализация рынка акций к ВВП Источник: Московская Биржа [5], Росстат [8], BIS [10].(2014 г.)

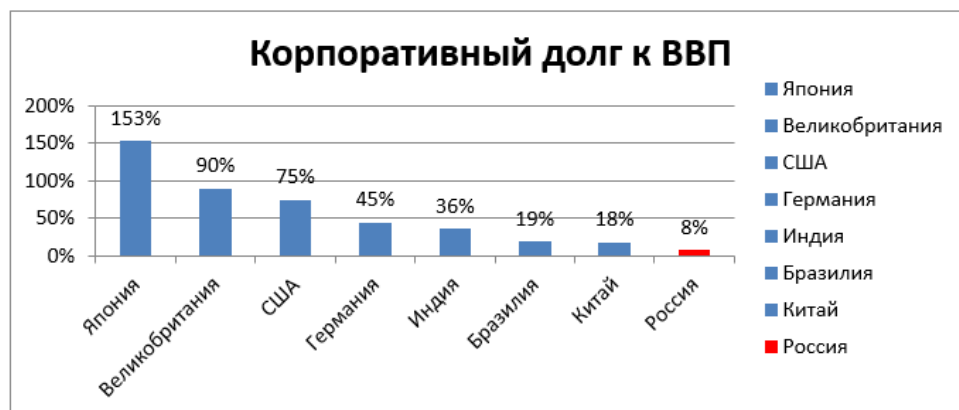


Рисунок 5. Отношение корпоративного долга к ВВП.(2014) Источник: Сбербанк КИБ [4], BIS [10], Росстат [8]

Что касается корпоративного долга в РФ (Рис. 5), то в данном случае у России хороший показатель 8 % по отношению к ВВП, что открывает нашим компаниям широкие возможности для инвестиционных проектов с привлечением заемного капитала, и как следствием, выпуска дополнительных ценных бумаг. (Рис. 5).

Исходя из последних двух гистограмм, отмечаем достаточно низкие значения капитализации рынка акций и уровня корпоративного долга к ВВП. Но при всем при этом, очевидно, что Российский рынок, как и многие развивающиеся, имеет существенный потенциал роста.

Завершая разговор о российском срочном рынке, хотелось бы привести несколько рекомендаций по его развитию и улучшению:

1. Повышение финансовой грамотности населения. В РФ по сравнению с другими странами финансовая грамотность крайне низкая, а ведь, во многом от этого показателя зависит будущее российского фондового рынка, а вместе с ним и рынка деривативов. Следует проводить как можно больше мероприятий, привлекающих население на российский финансовый рынок. Конечно, в первую очередь, этим должны заняться различные финансовые посредники и брокеры, прогресс в данном аспекте виден уже сейчас, во-вторых, данной проблеме государство должно уделять должное внимания. Подобного рода мероприятия приведут на рынок все больше физических лиц и дадут толчок для дальнейшего развития.

2. Налоговая политика со стороны государства. С целью поддержки фондового и срочного рынков в России с 01.01.15 был введен Индивидуальный Инвестиционный Счет (ИИС) [2], позволяющий получать налоговый вычет в размере НДФЛ (13 %). Однако, это лишь маленький шаг, пока незаметный для такого рынка как РФ. Следует стремиться к уменьшению уровня налоговой нагрузки не только физических, но и юридических лиц, занимающихся инвестиционной и посреднической деятельностью на российском фондовом и срочном рынках. Здесь же можно добавить мероприятия по снижению барьеров для входа на рынок, совершенствование технических параметров,

разработка собственных торговых терминалов. Всем этим конечно должно заняться государство в тесном партнерстве с финансовыми посредниками.

3. И, наконец, последнее, что хотелось бы рекомендовать, несколько снизить барьеры для листинга компаний, ведь для наших компаний не характерны крупные объемы капитализации, как, например, в США, хотелось бы видеть нечто большее, чем 68 видов базового актива для фьючерсных контрактов. Здесь и сами компании должны принимать активное участие и стремиться к попаданию на финансовый рынок РФ.

Все приведенные мероприятия призваны увеличить объемы торгов на фондовом, а вместе с ним и на срочном рынках. В РФ имеется колоссальный потенциал для роста в первую очередь за счет внутренних источников. Хотелось бы верить, что срочный рынок в РФ будет показывать непрерывный рост, а 5-е место Московской Биржи в мире по количеству заключенных контрактов на срочном рынке – это не предел для такой страны, как Россия.

Список литературы:

1. Боди З. Принципы инвестиций/ З. Боди А. Кейн А. Дж. Маркус. – М., Издательский дом «Вильямс», 2004. 984 С.
2. Индивидуальные инвестиционные счета и налоговые выплаты [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://market-lab.org/individualnye-investitsionnye-scheta-i-investitsionnye-nalogovye-vychety> (Дата обращения 04.10.15).
3. Инструменты срочного рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://moex.com/ru/derivatives/select.aspx> (Дата обращения 01.10.15).
4. Официальный сайт ЗАО «Сбербанк КИБ» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.sbrf-cib.ru> (Дата обращения: 26.09.2015).
5. Официальный сайт ОАО «Московская биржа» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.moex.com> (Дата обращения: 30.09.2015).
6. Пахомов П. Школа опционов срочного рынка московской биржи.// Материалы семинара 24–26 февраля 2015 г.
7. Пресс-релизы Московской Биржи [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://moex.com/s868> (Дата обращения: 01.10.15).
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 25.09.2015).
9. Шарп У.Ф. Инвестиции/У.Ф. Шарп Г.Дж. Александер Дж.Ф. Бэйли. – М., Инфра М, 2004 – С. 1027.
10. Bank for international settlements [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.bis.org> (Дата обращения: 29.09.2015).
11. WFE [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.world-exchanges.org> (Дата обращения: 29.09.2015).

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НКХП»)

Кокорин Артем Вадимович

*студент 4 курса, кафедра финансов и статистики НГАУ,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: kokorin_artem@bk.ru*

Шелковников Сергей Александрович

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор, НГАУ,
РФ, г. Новосибирск*

Любое коммерческое предприятие в процессе своего функционирования взаимодействует с поставщиками и потребителями. Во многом от эффективности данного взаимодействия зависит его финансовое состояние. В современных отечественных условиях взаимодействие и взаимоотношения предприятия с контрагентами усложняются нестабильностью экономической ситуации в стране, нестабильностью собственного финансового состояния и многими другими внутренними и внешними факторами.

В результате взаимодействия с поставщиками и потребителями у предприятия формируется дебиторская и кредиторская задолженность, которая в свою очередь является составным элементом оборотного капитала [1, с. 72].

В качестве одной из главных причин напряженного финансового состояния предприятия выступает дебиторская задолженность, которая отвлекает средства из оборота, препятствуя их эффективному использованию. Оптимальное управление дебиторской задолженностью позволяет высвободить эти средства из оборота и использовать их для других целей без привлечения дополнительных источников финансирования.

Одними из главных задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также определение степени риска неплатежеспособности покупателей [5, с. 63].

Наряду с управлением дебиторской задолженностью немаловажное значение имеет для организации и управление кредиторской задолженностью. Как правовая категория кредиторская задолженность – особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредитором [1, с. 72].

Необходимость управления кредиторской задолженностью следует из того, что умелое использование временно привлеченных средств способствует максимизации прибыли от деятельности предприятий.

Управление кредиторской задолженностью предполагает:

- правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;
- установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог);
- недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени) [4, с. 104].

На основании данных бухгалтерской отчетности рассмотрим динамику и сопоставим дебиторскую и кредиторскую задолженности ООО «НКХП» за 2012–2014 гг.

Для большей наглядности соотношение дебиторской и кредиторской представлено в виде гистограммы (рисунок 1).

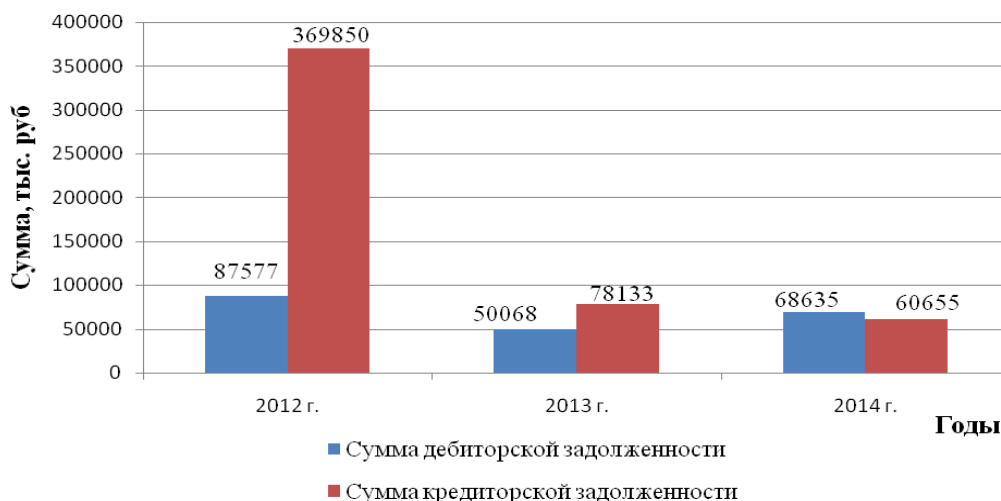


Рисунок 1. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «НКХП» в 2012–2014 гг.

В начале исследуемого периода сумма кредиторской задолженности превышает дебиторскую более чем в 4 раза. В 2013 г. данный разрыв сокращается и кредиторская задолженность превышает всего на 28 млн. руб., а к концу анализируемого периода сумма дебиторской задолженности уже превышает сумму кредиторской.

В 2014 г. в общей структуре активов дебиторская задолженность занимает более 50 %, кредиторская в структуре пассивов – около 40 %, что является не самым положительным моментом для предприятия.

Поскольку изменение величин кредиторской и дебиторской задолженностей влияет на финансовое состояние предприятия, то в ООО «НКХП» необходимо, на мой взгляд, проведение целого ряда мероприятий.

Для сокращения и эффективного управления дебиторской задолженностью целесообразно прибегнуть к использованию на предприятии современных форм рефинансирования, к которым относятся такие финансовые инструменты как факторинг, форфейтинг, учет векселей [3, с. 417].

Из вышеперечисленных финансовых инструментов наиболее выгодным является факторинг, позволяющий покрывать риски поставщика, а также эффективно управлять дебиторской задолженностью.

Преимуществами факторинга, помимо отсутствия залогового обеспечения, является улучшение показателей финансовой отчетности, ведь при факторинге дебиторская задолженность превращается в денежные средства без увеличения обязательств компании.

В анализируемой организации, учитывая состав и структуру дебиторской задолженности в 2014 г., лишь 70 % от общей суммы могло бы быть профинансировано за счет услуг факторингового отделения коммерческого банка, что привело бы к сокращению дебиторской задолженности практически на 50 млн. руб. и, как следствие, повлекло бы за собой сокращение кредиторской задолженности на аналогичную величину (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели рентабельности

Наименование	2014 г. (факт)	2014 г. (план)	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	68635	20591	48044	30,0
Кредиторская задолженность	60655	12611	48044	20,8

Разумеется, использование факторинговых услуг приведет к сокращению общей выручки от реализации, но, поскольку для ООО «НКХП» средняя процентная ставка по факторингу будет равна 15 %, сокращение составит 7207 тыс. руб. (менее 1 %).

Вслед за выручкой уменьшится и чистая прибыль: согласно расчетам сокращение составит менее 15 %, что никак не отразится на рентабельности активов предприятия. Расчет коэффициентов ликвидности и показателей рентабельности после изменения структуры баланса представлен в таблице 2.

Таблица 2.

**Показатели рентабельности и ликвидности в ООО «НКХП»
до и после изменения структуры баланса**

Наименование	2014 г. факт	2014 г. план	Абсолютное отклонение (+, -) 2014 г. (факт) от 2014 г. (план)
Рентабельность активов, %	11,4	11,4	0,0
Рентабельность текущих активов, %	16,2	17,5	1,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,2	0,15
Коэффициент срочной ликвидности	0,05	1,1	1,05
Коэффициент текущей ликвидности	1,73	2,3	0,57

Несмотря на сокращение чистой прибыли, показатели рентабельности, как видно из таблицы 2, практически не изменились, однако существенно повысилась ликвидность предприятия, что свидетельствует о целесообразности проведенных структурных преобразований.

Что касается кредиторской задолженности, то одним из наиболее действенных способов оптимизации кредиторской задолженности является ее реструктуризация, под которой в современной экономической науке понимается возможность получения от кредитора различных уступок, направленных на снижение размера задолженности.

В качестве наиболее приемлемых способов реструктуризации кредиторской задолженности выступают:

- рассрочка и отсрочка платежей;
- погашение задолженности путем передачи готовой продукции кредитору при взаимном согласии;
- перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные;
- продажа дебиторской задолженности кредитору [2, с. 219].

Однако не стоит забывать, что совокупность методов и приемов финансового оздоровления, направленных на реструктуризацию кредиторской задолженности, может быть принята лишь тогда, когда возможность увеличения суммы денежных средств для погашения кредиторской задолженности отсутствует либо она малоэффективна.

В завершение необходимо еще раз подчеркнуть, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет повысить ликвидность баланса, увеличить показатели рентабельности, а также повысить его финансовую устойчивость в целом.

Список литературы:

1. Афанасьева Т.В., Полунин А.А. Регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в целях укрепления финансовой устойчивости организации / Т.В. Афанасьева, А.А. Полунин // Вестник МичГАУ. – 2014. – № 8. – С. 71–78.
2. Дорожкина Н.И., Федорова А.Ю. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н.И. Дорожкина, А.Ю. Федорова // Известия ЮЗГУ. – 2014. – № 1. – с. 217–222.
3. Дроздова Е.В., Никитина Е.А. Управление денежными потоками / Е.В. Дроздова, Е.А. Никитина – 2014. – № 1. – С. 416—418.
4. Короткова М.В. Оптимизация кредиторской задолженностью на предприятиях промышленности / М.В. Короткова // Вестник ОГУ. – 2009. – № 5 (111). – С. 104–109.
5. Кузнецова А.А. Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия / А.А. Кузнецова // Вестник финансового университета. – 2013. – № 5 (77). – С. 62–68.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Колотухина Ирина Игоревна

*студент 1 курса, кафедра финансы кредит и страховое дело СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: KolotuhinaIrina@yandex.ru

Глотова Ирина Ивановна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ
РФ, г. Ставрополь*

Финансы муниципальных образований органов государственного управления являются одним из важнейших составляющих финансовой системы Российской Федерации. Определение финансов следует рассматривать как группу экономических отношений, возникающих в процессах формирования, распределения и грамотного использования денежных средств для решения вопросов местного назначения. К данной группе относят финансы округов, районов, городов, сельских и городских поселений. Муниципальные, иначе их еще называют местные, финансы включают [1]:

1. Муниципальные внебюджетные фонды;
2. Средства местного бюджета;
3. Государственные и муниципальные ценные бумаги, принадлежащие органам местного самоуправления;
4. Иные денежные средства муниципалитетов.

В соответствии с федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» все муниципальные образования обязаны иметь собственный бюджет, муниципальную собственность, четко установленные собственные доходы и расходы и исполнять делегированные государственные полномочия.

Основным источником формирования местного бюджета, как и бюджетов всех уровней, являются налоговые и неналоговые доходы. К последним относят безвозмездные поступления из вышестоящих уровней бюджета для обеспечения непрерывного функционирования органов муниципального

самоуправления. Размер доходов муниципального бюджета варьируется в зависимости от типа муниципального образования. При этом стоит учесть тот факт, что в связи с дифференциацией муниципалитетов в области социально-экономического развития распределение налоговых доходов осуществляется крайне неравномерно [2]:

- бюджет городского округа – 65 %;
- бюджет муниципального района – 30 %;
- бюджет поселения – 5 %.

Таблица 1.

Структура доходов местных бюджетов по типам муниципальных образований в 2014 г. (млрд. руб.)

Вид доходов	Типы муниципальных образований					
	городской округ		муниципальный р-н		поселения	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%
Налоговые	266,8	37,14	179,5	25,13	20,2	22,7
Неналоговые	90,9	12,65	36,6	5,12	9,4	10,56
Межбюджетные трансферты	163,8	22,8	236,8	33,16	45,1	50,67
Фонд компенсации	176,5	24,57	247,9	34,71	13,1	14,72
Прочие доходы	20,4	2,84	13,4	1,88	1,2	1,35
Всего	718,4	100	714,2	100	89	100

Изучив данные, приведенные в таблице 1 [2], можно сделать вывод о том, что проведенная Правительством РФ муниципальная реформа не оказала существенного влияния на результат формирования местных бюджетов. По-прежнему формирование налогово-бюджетной сферы не обеспечило достаточного стимулирования для активизации мер по улучшению экономики территорий муниципалитетов и ее эффективному использованию. Помимо этого, установленный государством способ налогооблагаемой базы местных бюджетов в большей степени акцентируется на имущество и доходы граждан, а не на объемы хозяйственности деятельности, не говоря уже о высокой степени дотационности этих бюджетов, также дестимуляция усилий местных администраций по развитию производственно-экономической базы. Такие явления негативно сказываются на развитии малого бизнеса определенного муниципалитета и формирование благоприятного инвестиционного климата.

Так, из вышеприведенной таблицы следует, что на основную долю доходов бюджетов городских округов составляют налоговые доходы (37,1 %). В доходах городских и сельских поселений более половины (50,7 %) занимают межбюджетные трансферты (без учета средств из фондов компенсации); налоговые доходы занимают 22,7 %, неналоговые доходы – 10,6 %. Перекос в пользу дотационных источников финансирования местных бюджетов (особенно на поселенческом уровне) может быть устранен субъектами РФ за счет дополнительной передачи местным бюджетам долей (нормативов отчислений) от федеральных и региональных налогов, подлежащих зачислению в региональные бюджеты.

В настоящее время система бюджетирования претерпевает значительные ухудшения, так как происходит сокращение количества муниципальных налоговых платежей, что привело к уменьшению бюджетных средств и снижению самостоятельности местных бюджетов. Поэтому для решения данной проблемы на первый план выступают следующие задачи [3]:

- Обеспечение сбалансированности бюджета местного уровня;
- Сокращение зависимости от финансовой помощи бюджетов высшего уровня;
- Повышение заинтересованности у муниципалитетов в наращивании собственных доходов бюджета;
- Рациональное использование денежных средств;
- Увеличение эффективности аппарата управления финансами.

Еще одним, немало важным фактором, отрицательно влияющим на самостоятельность муниципальных образований, является сокращение возможности нецелевого использования средств бюджета. С этой целью проводится курс на полный отказ от использования внебюджетных фондов, которые сегодня являются самым бесконтрольным сегментом финансовой системы страны. Ограничены возможности участия местных властей во всевозможных финансовых рисках – от игры на фондовых рынках

до вхождения средствами местной казны в уставные капиталы банков. Установлены предельно допустимые размеры муниципальных займов.

Раскрывая тему проблем местного бюджета и муниципальных финансов в целом, стоит добавить, что процесс разграничения расходных обязательств по уровням региональной бюджетной системы остался незавершенным и это обстоятельство создает муниципальным образованиям новые проблемы. К ним можно отнести тот факт, что к вопросам местного назначения присоединились организация и исполнение мероприятий социального характера по работе с молодежью и детьми, а также создание условий для оказания услуг по организации досуга и повышению культурного воспитания граждан поселений.

В данных условиях резко возрастает роль непосредственно руководства и работников муниципальных образований, а именно депутатов, глав администраций, мэров, менеджеров и т. д. В связи с этим возникает еще один минус – проблема кадров. Для начала это дефицит квалифицированных юристов, экономистов и непосредственно самих управленцев, занимающихся формированием и разработкой мер по повышению эффективности стратегии управления муниципалитетом. Еще стоит отметить, как немало важное звено, специалистов, формирующих базы данные, включая сбор, обработку и анализ информации социально-экономического характера.

Но, несмотря на все негативные явления, оказывающие непосредственное влияние на финансовую систему муниципальных образований, в полном объеме сохраняются и имеют место быть возможности и инструменты воздействия, гарантированные местным сообществам законами о местном самоуправлении. Главным рычагом воздействия являются методы и правильно поставленные цели, такие как:

1. Сокращение нерациональных расходов;
2. Сведение к уровню, близкому к себестоимости, тарифов ЖКХ;
3. Определение нескольких инвестиционных проектов, способных принести быструю отдачу в виде роста поступлений в муниципальный бюджет;

4. Сокращение до предельного минимума доли в бюджете взаимозачетов и денежных суррогатов.

Но при этом, говоря о самостоятельности местных органов власти, не следует пренебрегать помощью бюджетов вышестоящих уровней, она необходима для выравнивания бюджетной обеспеченности. Однако во избежание полной зависимости данный вид поддержки должен оказываться при условии недостаточности налогового потенциала муниципалитета, в основе которого лежат объективные причины его возникновения. В целом надежным залогом в ситуации регулирования эффективности механизма межбюджетных отношений выступает опора на собственные силы, итогом чего станет устойчивость и самостоятельность местных бюджетов.

Список литературы:

1. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 704 с.
2. Официальный сайт казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.roskazna.ru/>
3. Электронный журнал Институт экономики города [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.urbanecomomics.ru/>

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ОПЕРАТИВНОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Красникова Екатерина Владимировна

Никонова Дарья Дмитриевна

студенты 4 курса, кафедра финансового менеджмента РЭУ

им. Г.В. Плеханова,

РФ, г. Москва

E-mail: a.chilly.willy777@gmail.com

Ронова Галина Николаевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова,

РФ, г. Москва

Чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным, руководству необходимо реагировать на изменения внешних факторов и быстро принимать эффективные решения по регулированию хозяйственной деятельности. Поэтому приоритеты управленческих решений смещаются в пользу организационных процессов и построения новых хозяйственных связей.

Вовремя адаптироваться к изменениям внешней среды, анализировать различные варианты развития и выработать механизмы реализации этого развития может позволить наличие оперативной информации, которая приобретает только при наличии эффективной системы оперативного учета и контроля. Оперативный учет и контроль позволяет своевременно анализировать и проводить оценку тенденций развития предприятия, использования внутренних ресурсов, процессов производства и потенциально существующих возможностей. Так же оперативный учет обеспечивает выявление существующих отклонений в процессе производства и способствует их устранению [4].

Организация слаженной и комплексной работы всех звеньев производства по изготовлению и выпуску продукции в установленных объемах и сроках при наилучшем использовании всех производственных ресурсов является задачей оперативного учета и регулирования производства.

Учет и регулирование должны быть ориентированы на достижение конечных результатов предприятия, которые заключаются в своевременном выпуске продукции высокого качества и высокой эффективности производства.

Во время оперативного учета совершается регистрация, накопление, соответствующая группировка и систематизация данных, которые отражают деятельность всех структурных подразделений предприятия. Для оценки движения производства и принятия соответствующих мер по его корректированию получение руководителями структурных подразделений оперативной и достоверной информации имеет решающее значение [1].

Увязка частичных процессов, которые выполняются разными звеньями производства, является основной особенностью системы оперативного учета и регулирования. Благодаря этому достигается слаженный механизм производства.

Оперативный учёт – одно из четырех направлений хозяйственного учёта наряду с бухгалтерским, статистическим и налоговым. В зарубежной литературе традиционно рассматривается как один из разделов управленческого учёта, соответствующий функции анализа операций. Оперативный учёт применяется в целях текущего управления в качестве системы наблюдения и контроля за отдельными фактами хозяйственной жизни организации, измеряемыми как по стоимостной оценке, так и в натуральных величинах. Оперативный учет используется для повседневного текущего руководства и управления предприятием и дает информацию об отдельных фактах хозяйственной деятельности.

В нашей стране оперативный учёт традиционно применяется в тех сферах деятельности, где, во-первых, существует множество объектов учёта, для которых не является актуальной стоимостная оценка, а во-вторых, где имеется много параметров объектов, не обладающих стоимостной оценкой по причине ее невозможности.

Организация оперативного контроля на предприятии ориентирована на происходящие в данный момент времени события и прогнозирование

их последствий. Поэтому существует необходимость подстраиваться под стремительные изменения внешних факторов, прежде всего, изменения спроса, регулируя оперативный учет на предприятии.

Таким образом, оперативный контроль претерпевает изменения в условиях современного рынка. И изменения касаются в первую очередь его места в системе управления.

Условия современной экономики оказывают влияние на развитие бизнеса. Хозяйствующие субъекты изменяют свое отношение к методам бухгалтерского учета, которые используют финансовые показатели, зачастую не способные отразить все стороны их деятельности.

Оперативный учет и контроль, связанный с иными основными функциями управления, образуют новый механизм, с помощью которого будут вырабатываться и применяться управленческие решения, обеспечивающие эффективное развитие производства и всей хозяйственной деятельности в организациях. Однако, существующая методология оперативного учета и контроля не всегда отвечает требованиям управления.

Поэтому становится актуальным иной подход к дальнейшему развитию оперативного учета на современном этапе. Новый подход основывается на изучении и поиске эффективных методов, которые будут учитывать цели, содержание и требования системы оперативного управления.

Целью оперативного учета является мгновенный и ежедневный сбор информации о хозяйственной деятельности предприятия, конкретизация данных бухгалтерского учета, данных о рентабельности, себестоимости продукции и ряде других показателей. Именно с помощью оперативного учета осуществляется своевременное обобщение числовых данных в документах первичного бухгалтерского учета. Высокая оперативность данного вида учёта обеспечивается за счёт сжатости и скорости, поскольку оперативный учёт не предполагает обязательности документирования операций [5].

Метод оперативного учёта состоит в непосредственном наблюдении хозяйственных операций, причём также и тех, которые невозможно

непосредственно отразить в бухгалтерском учёте таких, как: явка работников, нагрузка на производственные мощности, простои, режим технологического процесса, характер брака. Специфика этого метода объясняет тот факт, что в оперативно-техническом учёте чаще всего применяются натуральные и трудовые измерители.

Особенности оперативного учета и его отличия от других видов учета заключаются в следующем:

1. оперативный учет позволяет осуществлять регистрацию хозяйственных операций и процессов и определять их соответствие качеству и сроку исполнения. Это возможно с помощью определения факторов, влияющих на отклонения от установленных параметров. В то время как бухгалтерский и статистический учет фиксируют только количественно результаты операций в денежном или натуральном выражении;

2. хозяйственные операции и процессы фиксируются с использованием как финансовых, так и нефинансовых показателей;

3. оперативный учет основывается на использовании аналитического подхода, касательно отражения операций и процессов;

4. в оперативном учете используется другая форма и техника исполнения – аналитические карточки, табличные, графические и другие формы, которые могут отражать информацию, необходимую для целей оперативного управления;

5. для оперативного учета характерна приближенность к местам технического исполнения конкретного этапа операции или процесса.

Типичный пример оперативного учета – складской учет. Он оперативный, потому что результаты этого учета (отдельные документы, реестры накладных, остатки товаров на складе и т. п.) необходимы кладовщикам, менеджерам по продажам и другим сотрудникам в их оперативной работе.

Правильный подход к оперативному учету при комплексной автоматизации следующий: документы в систему вводит и отвечает за корректность их ввода тот, кто отвечает за первичные документы. То есть, в случае

складского учета, приходные и расходные накладные в автоматизированную систему вводит кладовщик, и он же отвечает за корректность остатков на складе, получившихся в результате ввода документов.

Учет закупок, оплат поставщикам, взаиморасчетов с поставщиками – это тоже оперативный учет. В зависимости от нюансов организации работы в конкретном предприятии, учет закупок может вестись бухгалтерией в составе бухгалтерского учета, но чем больше компания и сложнее логистические процессы, тем более целесообразно ведение учета закупок отделом снабжения (или логистики, или еще как-то, структуры везде разные)

Аналогичная ситуация с автоматизацией учета продаж. Это тоже оперативный учет: отгрузки, оплаты, дебиторские задолженности и т. д. Учет продаж бывает довольно развитый, с множеством дополнительной информации о товарах, покупателях, продавцах и в различных аналитических разрезах. Учет продаж - это как раз тот случай, когда целесообразно в той же системе, что учет, автоматизировать и планирование продаж. Продажи планируются также в аналитических разрезах, из числа тех аналитик, в которых ведется учет (Например, регион, продавец, товарная группа и т. п. для оптовых продаж).

Еще один пример оперативного учета – кадровый учет, то есть ввод документов о приеме на работу, увольнениях, перемещениях, отпусках и т. д. С кадровым учетом связано и кадровое планирование – работа с вакансиями (планирование приема на работу), планирование и учет обучения, аттестаций персонала и т. п.

Учет движения денежных средств также относится к оперативному учету. В больших компаниях этот учет ведется, как правило, не бухгалтерией, а казначейством – подразделением финансового департамента.

Список бизнес-процессов, для которых необходимо автоматизировать оперативный учет и планирование можно продолжать и дальше. Все зависит от отрасли, в которой работает предприятие, его размера, и множества внутренних факторов.

Если анализировать различные существующие определения оперативного учета, то можно сформировать следующее. Оперативный учет – это способ регистрации конкретных операций или процессов, устанавливающий количественные и качественные их характеристики для наиболее точного и конкретного отображения определенным способом и в систематизированном порядке последовательных этапов их исполнения. Использование оперативного учета заключается в установлении соответствия между плановыми и фактически исполненными показателями с учетом эффективности конкретной операции и всей совокупности операций в целом за отчетный период.

В настоящее время возникает острая необходимость в получении повседневной информации о ходе производства, состоянии и движении ресурсов, о результатах работы каждого подразделения организации, так как условия хозяйственной деятельности изменяются достаточно интенсивно под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Поэтому именно оперативный учет должен занять роль такого вида учета, который позволяет ежедневно, а порой и ежечасно, осуществлять контроль различных сторон деятельности организации и всех её подразделений. Оперативный учет становится инструментом контроля выполнения всех видов работ, движения материалов и комплектующих, состава работников и их подготовки, загруженности оборудования, операций по поставке материальных ресурсов, состояния финансовых расчетов и результатов и многих других сторон деятельности предприятия.

С учетом назначения оперативного учета, он должен быть системным, строится на первичной документации и охватывать все хозяйственный процессы и явления. Состав процессов, область применения и способы, которыми они отражаются должны соответствовать требованиям должного оперативного контроля. Это позволит усовершенствовать оперативное управление отдельными подразделениями организации. Если оперативность будет определяться таким образом, то данный вид учета станет средством для удовлетворения нужд каждой службы, отдела или участка в организации.

Так, можно выделить следующие особенности ведения оперативного учета в современной экономической ситуации:

- Отражение деятельности всех структурных подразделений
- Увязка процессов, осуществляемых разными производственными звеньями
- Текущее управление производством
- Текущий контроль отдельных фактов хозяйственной жизни
- Образование нового механизма для принятия управленческих решений
- Автоматизация оперативного учета
- Мгновенный и ежедневный сбор информации о хозяйственной деятельности

Ежедневное отображение и обобщение всех ресурсов, изменений в величине их использования, продукции, расчетных операций, денежных средств и финансовых результатов в их количественной и качественной оценки для целей оперативного управления – это содержание оперативного учета.

Стоит рассмотреть этапы оперативного контроля.

Первым этапом является установление контрольных нормативов. Контрольным нормативом называют плановый показатель, с которым в последствии будут сравниваться остальные показатели. Устанавливая нормативы организация должна выразить их в форме, согласующейся с задачами предприятия. Нормативы также позволяют определять показатели эффективности деятельности и информируют о степени контролируемости деятельности предприятия.

Второй этап связан с определением эффективности деятельности. Измерение эффективности в настоящий момент для прогнозирования будущего развития является текущей задачей для любой организации.

Третий этап – это сравнение фактических показателей и контрольных нормативов. Период, за который производится сравнения может быть различным, так как зависит от важности и сложности деятельности, подвергаемой оперативному учету и контролю.

На четвертом, являющимся последним, этапе устанавливается необходимость внесения изменений и корректировок. После сопоставления показателей с нормативами можно выбрать наиболее приемлемых и целесообразных вариантов, которые будут направлены на увеличение экономических выгод.

Если же фактические показатели незначительно отклоняются и в основной массе соответствуют нормативам, то можно поддерживать такую ситуацию с помощью осуществляемого оперативного учета.

Эффективный учет должен быть простым и понятным, затраты на него не должны превышать приносимой им пользы. Информация, которая предоставляется для оперативного учета, должна быть систематической, динамичной, объективной и актуальной. Успешный анализ такой информации персоналом приведет к достижению целей корпоративной стратегии.

Решения, принимаемые на основе неточной информации, являются неэффективными и не приносят экономической выгоды. Однако на практике многие руководители принимают важные решения, основанные на неточной информации, в результате чего происходят потери производственных ресурсов, уменьшение прибыли от основной деятельности организаций.

Системы контроля должны быть динамичны, так они могут адаптироваться к часто происходящим изменениям в технологическом производстве, современным условиям рынка и другим организационным факторам, требующим постоянного обновления.

Оперативный учет выступает системообразующим элементом оперативной учетно-контрольной системы, от которого, в значительной степени, зависит функционирование и жизнеспособность системы в целом, так как он является базой для контроля, а результаты контроля, в свою очередь, служат основанием для принятия адекватных управленческих решений.

Оперативная информация о происходящих бизнес-процессах в процессе оперативного учета преобразуется в первичную исходную информацию, используемую в системе управления хозяйствующего субъекта.

На автоматизации бизнес-процессов, то есть, другими словами, на автоматизации оперативного учета и планирования, фокусируется большинство современных ERP-систем. И это действительно правильный фокус, поскольку оперативный учет не только отражает основные бизнес-процессы предприятия, но и является основным источником данных, как для регламентированного учета, так и для управленческого.

Система ERP (Enterprise Resource Planning) – это единая система автоматизации управления предприятием, позволяющая эффективно контролировать и планировать финансы, закупки, производство, торговлю, логистику, обработку заказов и другие критически важные бизнес-процессы [2].

Внедрение ERP систем позволяет минимизировать складские запасы, оптимизировать производственный цикл, ускорить обработку заказов и улучшить качество обслуживания клиентов.

Продукция Microsoft Business Solutions – Microsoft Dynamics AX и Microsoft Dynamics NAV – на сегодняшний день являются самыми популярными платформами для автоматизации управления [3].

Применение ERP системы позволяет использовать одну интегрированную программу вместо нескольких разрозненных. Единая система может управлять обработкой, логистикой, дистрибуцией, запасами, доставкой, выставлением счетов-фактур и бухгалтерским учётом.

Эффективно работающая оперативная учетно-контрольная система позволяет:

- повысить интеллектуальные возможности бизнеса (оперативная информация, дает возможность руководителю принять перспективное, упреждающее решение);
- оптимизировать планирование (наличие информации в централизованной базе данных обеспечивает своевременный доступ всех заинтересованных пользователей к интересующей информации);
- усовершенствовать процессы принятия решений (достоверная и оперативная информация позволяет принимать более обоснованные решения);

- повысить рыночную привлекательность организации (полноценный анализ всех сторон деятельности);

- расширить информационную компетентность (доступ сотрудников к корпоративным данным, обеспечивает мобильность и компетентность организация в целом);

- создать единую среду сотрудничества (каждый сотрудник работает на достижение прозрачных, понятных и общих целей, что обеспечивает развитие организации).

Таким образом, внедрение оперативной учетно-контрольной системы следует рассматривать как инновационный подход, направленный на приобретение новых конкурентных преимуществ и получение реальной экономической отдачи от вложенных в систему средств.

Список литературы:

1. Информационный портал iTeam – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_3225/ (дата обращения: 12.09.15).
2. Информационный портал: Tadviser. Государство. Бизнес. ИТ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:ERP-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B> (дата обращения: 12.09.15).
3. Программное обеспечение Microsoft – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.microsoft.com/ru-ru/dynamics/default.aspx> (дата обращения: 12.09.15).
4. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие – Ульяновск: УлГТУ, 2010.
5. Энциклопедия экономиста Grandars: электронная энциклопедия – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/vidy-ucheta.html> (дата обращения: 12.09.15).

ИНТЕГРАЦИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Красникова Екатерина Владимировна

Никонова Дарья Дмитриевна

студенты 4 курса, кафедра финансового менеджмента

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

РФ, г. Москва

E-mail: a.chilly.willy777@gmail.com

Коокуева Виктория Владимировна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова,

РФ, г. Москва

Фондовые рынки и в том числе фондовые биржи в современной России являются одной из составляющих частей экономики. Стремительно растут объемы операций, и расширяется список институтов, обслуживающих фондовый рынок. Все больше расширяется круг частных инвесторов, заинтересованных в возможности выгодно и достаточно надежно разместить свои средства и предпочитающих инвестировать на фондовых рынках, несмотря на факторы риска. Этому в немалой степени способствуют тенденции государственного регулирования операций на фондовом рынке, обеспечение прав инвесторов и широкие возможности для размещения денежных средств, в соответствии с требованием времени.

Образование мирового фондового рынка стало возможным благодаря коммуникационной революции и совершенствованию технической инфраструктуры, вследствие чего потребовались огромные капиталоемкие инвестиционные проекты и, соответственно, мощные источники их финансирования [3].

Можно выделить ряд факторов, которые способствуют формированию мирового рынка и расширению его границ за счет фондовых рынков всего мира. К числу таких факторов относятся:

1. постепенное слияние национальной и иностранной деятельности в отраслях экономики;
2. снятие государством ограничений на свободную миграцию финансовых, капитальных и трудовых потоков;

3. совершенствование торговых операций и систем расчетов, усиление значения международных фондовых бирж;

4. развитие электронной межбанковской инфраструктуры.

По своей структуре мировой рынок является взаимосвязью кредитно-финансовых институтов, обеспечивающих миграцию капитала в секторе мировых экономических институтов. В роли таких институтов, в основном, выступают транснациональные корпорации, международные фондовые биржи, государственные организации и различные финансовые посредники.

Для интеграции России в международный инвестиционный процесс, необходимо применение современных форм инвестиционной деятельности, которые успешно применяются в странах с развитым фондовым рынком. В данном случае мы говорим о фондовом рынке, который является источником финансирования инвестиций. Это достигается за счет преобразования сбережений экономики в инвестиции, а также может служить источником инвестиций для отечественного производства со стороны международных финансовых рынков [1].

Глобальное развитие инвестиционного процесса является современной тенденцией развития мировой экономики, в результате исчезают границы между странами, препятствующие движению капитала.

Данный процесс характеризуется:

1. Расширением международного инвестиционного рынка, все большее количество региональных рынков участвуют в международном инвестиционном процессе.

2. Интенсивным процессом глобализации, т. е. за счет общих изменений в структурных, юридических и операционных аспектах происходит формирование общемирового инвестиционного пространства.

3. Внедрением новых инвестиционных инструментов, благодаря которым повышается скорость движения капиталов.

4. Влиянием процессов происходящих на фондовых рынках на экономику стран с развитой рыночной экономикой, а также на страны с переходной экономикой.

Устойчивый долговременный рост экономики России, может быть, достигнут за счет крупномасштабных внутренних и внешних инвестиций. В настоящий момент ощущается острая нехватка средств, в большинстве отраслей российской экономики, за исключением отраслей работающих на экспорт. Объемы инвестиций в России являются недостаточными для того, чтобы говорить о существенном участии нашей страны в международных инвестиционных потоках. Однако фондовый рынок в России активно развивается в последние годы, создана инфраструктура, а также активно развивается нормативно-правовая база рынка ценных бумаг, российский рынок все больше интегрируется в глобальный инвестиционный процесс [3].

В сложившихся условиях возникает необходимость разрешения следующих групп проблем, которые тесно связаны друг с другом:

1. Большое значение имеет активное использование научного и организационно-правового мирового опыта и его адаптация к специфике российской экономики и фондового рынка;

2. Обстоятельства препятствующие превращению рынка ценных бумаг в инструмент привлечения инвестиций в реальный сектор экономики страны, такие как незначительное количество эмитентов, низкая капитализация, отсутствие индивидуальных инвесторов, стремление игроков рынка к получению спекулятивного дохода).

3. Поскольку рынок ценных бумаг России интегрировался в систему международного инвестирования, то его дальнейший рост во многом будет зависеть от западных портфельных инвесторов.

4. Российский рынок ценных бумаг не выполняет своей основной функции – являться источником финансирования инвестиций путем трансформации сбережений экономики в инвестиции. До настоящего времени фондовый рынок выполнял функцию перераспределения собственности.

5. Среди ключевых причин неэффективности финансового рынка можно выделить: высокий уровень инфляции, ориентированность экономики России

на экспорт сырья, высокий уровень олигополизации экономики, административные и налоговые барьеры.

6. Перспективы западного портфельного инвестирования в Российский фондовый рынок напрямую зависят от роста его инвестиционной привлекательности.

7. Перспективы российских инвестиций на зарубежных фондовых рынках связаны с институциональными реформами (пенсионной, системы страхования и т. п.), проводимыми в России. Все эти реформы ставят проблему инвестирования значительных средств, которые российский фондовый рынок полностью аккумулировать не в состоянии. В результате часть средств будет инвестирована в иностранные ценные бумаги. В связи с либерализацией валютного законодательства расширились возможности инвестирования средств в иностранные ценные бумаги для российских граждан [2].

В качестве предложения решения для существующих проблем Российского фондового рынка можно предложить отменить налог на эмиссии ценных бумаг, который ставит в неравные условия заемщиков денежных средств на рынке капитала и на рынке кредитных ресурсов, как составных частях единого финансового рынка. Раскрытие информации является необходимым и одним из наиболее важных условий привлечения инвестиций в российскую экономику. Процесс преобразования рынка ценных бумаг России в целях повышения его инвестиционной привлекательности многопланов. С одной стороны, задачей государства является создание благоприятного инвестиционного климата, а с другой – осуществление протекционистских мер в целях защиты национальной экономики от потоков иностранного спекулятивного капитала. В этих мерах нет противоречия, напротив, все нацелены на одно – формирование в России эффективного и действующего рынка ценных бумаг.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Рукосуев А.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиционное проектирование: учебное пособие – М., 2014 г.
2. Дун И.Р. Инвестиционные банки в России: учебное пособие – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG Saarbrücken, Germany, 2012 г.
3. Дун И.Р. Финансовый учет и отчетность: учебно-методическое пособие – М.: Буквика, 2013.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Огай Надежда Александровна

*студент 4 курса, кафедра менеджмента ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail: nadya-77715@mail.ru*

Салтыков Максим Александрович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ,
РФ, г. Владивосток*

Финансовый анализ – это способ накопления, обработки и использования информации финансового характера, целью которого в широком смысле является:

1. оценка текущего финансового состояния компании и его тенденций;
2. обоснование возможностей и темпов развития компании с позиции финансового обеспечения, способности к приращению капитала;
3. выявление доступных источников средств и возможности их привлечения;
4. диагностика и прогнозирование финансового положения организации;
5. выявление резервов повышения эффективности финансовой деятельности;
6. аналитическое обоснование наиболее рациональных управленческих решений и закрепление их в финансовой политике организации.

Внешняя и внутренняя бизнес-среда деятельности коммерческой организации постоянно изменяется и развивается. Это требует повышения качества финансового управления в целом и финансового анализа как его основы. Финансовый анализ сегодня должен быть нацелен на решение перспективных задач, что обуславливает его особенности:

- соответствие предлагаемых на основе анализа решений целям развития организации, в т. ч. в условиях неопределенности и риска;

- для организаций, ориентированных на долгосрочное развитие, наиболее актуальны стратегический анализ, обоснование ключевых стратегических показателей и достижимости их целевых значений;

- развитие информационной базы и методического инструментария анализа, особенно в части диагностики и перспективного анализа;

- совокупное рассмотрение факторов внутренней и внешней бизнес-среды.

В составе факторов внешней среды должны рассматриваться состояние рынка и занимаемая в ней доля, стоимость заемных средств, уровень инфляции, а в настоящее время и экономический кризис, его макро- и микроэкономические влияния и последствия. Во внутренней среде, помимо традиционных ресурсных факторов, внимание должно уделяться интеллектуальному потенциалу, стадиям жизненного цикла компании и их влиянию на финансовые показатели, оценке справедливой стоимости компании, анализу рисков, качества прибыли и устойчивости тренда развития;

- построение анализа в соответствии с международными подходами;

- практическая направленность анализа, который становится инструментом обеспечения сбалансированности финансовых бюджетов [1].

Традиционно финансовый анализ подразделяется на внутренний и внешний. Они имеют общие базовые черты, касающиеся сущности, логики и методологии. При этом имеются следующие основные различия:

- целевая направленность анализа.

При сходных в целом целевых установках внешнего и внутреннего анализа – принятие рациональных управленческих решений, в конечном итоге они различаются своей направленностью. Внешний анализ, как правило, направлен на принятие решений о целесообразности взаимоотношений с анализируемым объектом – целесообразности инвестирования средств в организацию, предоставления ей кредитов, займов и т. п. Внутренний анализ нацелен преимущественно на поиск резервов и обоснование наиболее рациональных и эффективных управленческих решений обеспечения

и повышения стабильности финансового положения и устойчивости развития организации;

- степень детализации и глубины анализа, методический инструментарий анализа.

Внешний анализ опирается на официальную бухгалтерскую отчетность и преимущественно на универсальные методы и методики. Для внутреннего, исходя из современных требований и задач, необходимы более глубокие аналитические исследования; он может строиться с привлечением широкого круга методов ретроспективного и перспективного анализа;

- информационное обеспечение.

Внешний анализ базируется в основном на публичной бухгалтерской отчетности, которая выступает как средство коммуникации между субъектами рынка [2]. Внутренний анализ основывается на всей совокупности данных как о деятельности самого предприятия, так и внешней бизнес-среде, что обуславливает значительно большую его глубину и детализированность. Указанные признаки лежат в основе выделения внутренних и внешних пользователей (субъектов анализа). Рассмотрим основные группы пользователей финансового анализа в таблице 1.

Таблица 1.

Основные группы пользователей финансового анализа

Категории пользователей	Задачи, решаемые в ходе анализа
Внутренние пользователи (внутренние субъекты анализа)	
Высшее руководство компании	Принятие обоснованных и эффективных решений, успешность бизнеса, привлечение инвестиций и формирование финансовой и дивидендной политики. К данной категории пользователей могут быть приравнены крупные акционеры, входящие, как правило, в совет директоров компании
Менеджеры среднего уровня (руководители структурных подразделений компании)	Формирование учетно-информационной базы анализа, расчет финансово-экономических показателей, оценка эффективности вложений капитала, выявление причин и тенденций изменения финансового состояния и финансовых результатов, обоснование потребности в привлечении финансовых ресурсов
Внешние пользователи (внешние субъекты анализа)	
Собственники (акционеры) – существующие и потенциальные	Оценка изменения доли собственных средств в капитале компании, эффективность использования ресурсов и капитала, темпы прироста прибыли, доходность авансированного капитала

Кредиторы (банки, инвесторы) – существующие и потенциальные	Оценка кредитоспособности компании, целесообразности предоставления ей кредита, оценка кредитных рисков, определение условий кредитования. Оценка инвестиционной привлекательности, риска инвестирования капитала и доходности инвестиций
Поставщики	Оценка наличия собственных оборотных средств, соотношение собственного и заемного капитала, ликвидность баланса, платежеспособность предприятия, состояние расчетов соблюдение расчетно-платежной дисциплины
Покупатели	Оценка надежности деловых связей с компанией как партнером, возможность выполнения ею договоров поставок в соответствующих объемах, качестве и сроках, риски недопоставок из-за неудовлетворительного финансового состояния компании-поставщика
Государство (прежде всего в лице налоговых органов)	Проверка достоверности отражения данных в бухгалтерском учете и отчетности, правильности расчета налогов, соблюдение платежной дисциплины, оценка величины обязательств по налогам
Рабочие и служащие компании	Оценка данных о финансовом состоянии и финансовых результатах компании с точки зрения уровня их заработной платы, премий и перспектив работы на данном предприятии

Помимо внешних пользователей, непосредственно заинтересованных в положительных оценках финансового состояния компании, существует целая группа пользователей, заинтересованных опосредованно, – аудиторские компании, консультанты по финансовым вопросам и независимые аналитики, финансовые биржи, торгово-производственные ассоциации, юридические службы, а также СМИ. Цели, преследуемые ими при анализе, весьма разнообразны – оценка достоверности финансовой отчетности, составление аналитических обзоров, прогнозов, подготовка рекомендаций потенциальным инвесторам и др. Но в итоге все они выполняют важную функцию – использование результатов финансового анализа для защиты инвестиций и интересов общества в целом.

Список литературы:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. – М.: Омега-Л, 2013. – 349 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 720 с.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО КРИЗИСА РОССИИ

Чеснокова Евгения Михайловна

*магистрант Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
РФ, г. Брянск
E-mail: jenny_25_87@mail.ru*

Рулинская Анна Георгиевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов
и статистики Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
РФ, г. Брянск
E-mail: agri57@mail.ru*

В постпереходный период для российской экономики финансовый кризис явление не новое, поскольку наблюдается развитие финансовой системы от кризиса к кризису, что отражает несовершенство финансовых механизмов и процессов и указывает на необходимость их совершенствования. Задачами развития банковского сектора, которые предстоит решать в ближайшие годы, станет поиск путей выхода финансово-кредитной системы РФ из кризиса.

В разное время причины, глубина, последствия и пути выхода из кризиса были различны, но все-таки имели ряд схожих факторов. Похожая ситуация наблюдалась в нашей стране в 2008–2009 годах, в меньших масштабах – в 2004 году. В 2008 году, аналогично сегодняшней ситуации, правительство РФ было озабочено в первую очередь преодолением кризиса ликвидности в банковском секторе. ЦБ РФ либерализовал доступ к своим кредитам и снизил нормативы по обязательным резервам, но это только ухудшило ситуацию, т. к. рублевые средства банки тут же обратили в валюту, что привело к повышению курса доллара. Таким образом, меры регулирования за счет увеличения денежной массы привели к обесцениванию национальной валюты и, как следствие – спиральному росту цен и дестабилизации денежного обращения. В результате банкротства ряда коммерческих банков было подорвано доверие населения к банковской системе, и начался отток вкладов

физических лиц, что еще больше усугубило состояние банков. Аналогичная финансово-экономическая ситуация наблюдается в текущем году. Ухудшение экономической обстановки в России вызвано резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, значительным снижением курса рубля относительно иностранных валют, увеличением инфляции, уменьшением реальных доходов населения, ухудшением ситуации в ряде отраслей российской экономики, а также в банковской системе. При этом усугубляется ситуация санкциями со стороны Евросоюза и США и снижением привлекательности России для иностранных инвесторов, поэтому уже известные механизмы выхода из кризисного состояния не эффективны, необходим поиск новых мер [5].

Санкции США и ЕС запрещают проводить операции с ценными бумагами и инструментами денежного рынка крупнейших российских государственных организаций. Санкции распространяются на Сбербанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ, Банк Москвы и ВЭБ, фактически ограничивая доступ капитала на внешние рынки и затрагивая более 50 % активов российского банковского сектора. Необходимо искать иные варианты фондирования, поскольку ухудшилось состояние валютной ликвидности всей банковской системы, т.к. у всех крупных банков существуют валютные обязательства.

По официальным данным Федеральной службы государственной статистики на начало 2014 года финансовые результаты деятельности кредитных организаций в РФ ухудшились [4] (табл. 1).

Таблица 1.

**Финансовые результаты деятельности кредитных организаций РФ,
2007–2014 годы**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем прибыли (+) / убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млн. руб.	371548	507975	409186	205110	573380	848217	1011889	993585
Объем прибыли по прибыльным кредитным организациям, млн. руб.	372382	508882	446936	284939	595047	853842	1021250	1012252

Удельный вес кредитных организаций, имевших прибыль, в общем количестве действующих кредитных организаций, процентов	98,5	99,0	94,9	88,7,	92,0	94,9	94,2	90,5
Объем убытков (-) по убыточным кредитным организациям, млн. руб.	834	907	37750	79829	21667	5626	9361	18668
Удельный вес кредитных организаций, имевших убыток, в общем количестве действующих кредитных организаций, процентов	1,5	1,0	5,1	11,3	8,0	5,1	5,8	9,5

Исходя из данных таблицы, в 2014 году на 3,7 % по сравнению с 2013 годом снизился удельный вес кредитных организаций, имевших прибыль. При этом в два раза увеличился удельный вес кредитных организаций, имевших убыток – с 5,8 % в 2013 году до 9,5 % в 2014 году. Также на половину увеличился объем убытков по убыточным кредитным организациям в 2014 году и составил 18668 млн. рублей. Эти данные, несомненно, свидетельствуют о росте числа убыточных банков и ухудшении положения слабых банков.

На протяжении 2014 года около 90 кредитных организаций лишились лицензий. При этом на спасение 12 банков государство потратило больше, чем на выплаты вкладчикам банков, лишенных лицензий. Так, в 2014 году ЦБ РФ выделил Агентству по страхованию вкладов 262,2 млрд. рублей на санацию 12 банков (не считая 127 млрд. рублей, решение о выделении которых на санацию банка «Траст» было принято в самом конце 2014 года), в то время как на возмещение пострадавшим вкладчикам АСВ потратило в 2014 году порядка 164,3 млрд. рублей. В ноябре 2014 года глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила о завершении значительной части работы по очистке российского банковского сектора от недобросовестных участников [1]. Однако анализ, проведенный главным аналитиком Сбербанка Михаилом Матовниковым, показывает, что причиной банкротства основной части банков является «разворовывание банка», а не реализация экономических рисков.

Результаты обследования банков, в которые назначена временная администрация, в 2014 году показывают, что в 28 банках наблюдались злоупотребления. Так, стоимость активов в среднем составила всего 37 % обязательств. В 100 % случаев наблюдался вывод активов, а в 25 % установлены факты сокрытия или пропажи документов. В двух случаях банки не показывали на балансе реально привлеченные вклады, также в двух случаях превращали обязательства перед юридическими лицами в требования физлиц, а еще в трех случаях наблюдалось приоритетное гашение обязательств [1].

Агентство по страхованию вкладов указало в своем годовом отчете, что россияне вывели из банков около 1,3 трлн. рублей за 2014 год, уменьшив их объем на 1,5 %, что выразило недоверие населения к банковской системе РФ и валютному курсу рубля. Граждане массово забирали рубли с депозитных счетов и переводили их в валюту, недвижимость и прочие покупки. Этот шаг значительно подкосил банковскую систему в условиях, когда внешние рынки закрыты, а депозиты являются стратегически важным источником ресурсов для банков. Банкам необходимо компенсировать эти финансовые потери из других источников финансирования. Например, правление Сбербанка считает, что альтернативным способом фондирования могут стать заимствования средств у негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, однако уточняя, что получение «легких денег» все-таки не выход из ситуации [3].

Страховые и пенсионные фонды являются традиционными источниками долгосрочного финансирования в развитых странах, однако в силу молодости финансовой системы в России относительно невелики накопления капитала и долгосрочных средств, что отражает хронический дефицит длинных денег. Поэтому главным и наиболее надежным источником пополнения ликвидности коммерческих банков в России по аналогии с 2008 годом выступает Банк России, в то время как на Западе центральные банки являются кредиторами последней инстанции. Соответственно, Банк России выступает единственной альтернативой длинным деньгам посредством операций краткосрочного залогового кредитования: каждую неделю ЦБ РФ пролонгирует операции репо

на несколько триллионов рублей, которые банки используют для формирования стабильной ресурсной базы. Согласно оценкам ЦБ, в 2015–2017 годах дефицит ликвидности коммерческих банков продолжит расти и он готов расширить объемы предоставления ликвидности за счет увеличения залоговой базы. Таким образом, банковский сектор попадает под большую зависимость от средств, предоставляемых Банком России. При этом очевидно, что средства, предоставляемые ЦБ, не являются панацеей для коммерческих банков в качестве источников долгосрочного финансирования, а могут лишь выступать в качестве краткосрочного инструмента управления ликвидностью.

В отличие от кризиса 2008–2009 годов, когда рынки капитала также оказались закрытыми, рухнули цены на нефть и финансовые активы, что требовало экстренных мер быстрого реагирования, сейчас ясно, что кризис будет затяжным, поэтому банкам необходимо самостоятельно адаптироваться и сохранить запас инструментов, которые можно будет использовать в случае ухудшения ситуации. Банки же, напротив, пошли по проверенному и наиболее простому пути, выстроились в очередь за финансовой помощью от государства. Хотя следовало бы направить свою активность по привлечению финансовых ресурсов на финансовые рынки, которые еще не закрыты для России, например, в Юго-Восточную Азию, Арабские страны. Средние банки в сложившихся условиях кризиса находятся в более выгодном положении, поскольку их зависимость от валюты не так существенна, они имеют постоянный круг клиентов, а также запас ликвидности, так как не избалованы поддержкой государства. Но как раз мер по поддержке средних банков, кредитующих реальный сектор, недостаточно. В связи с увеличением требований по классификации ссуд, банки вынуждены доформировывать резервы и им не хватает текущего капитала для расширения кредитных операций, поэтому они вынуждены ужесточать требования к заемщикам и повышать ставки по кредитам [2]. Таким образом, кредиты для населения становятся недоступными.

России в данный момент необходимо научиться жить в условиях долгосрочных внешних ограничений, низких цен на нефть и дешевого рубля, т. е. строить экономику, основанную на дешевых ресурсах, поддерживать низкие цены на сырье на внутреннем рынке. Промышленный рост может дать скачок, если провести новую политику тарифов естественных монополий. Также очевидна необходимость поддержки экспорта, т. к. у России сейчас есть реальная возможность продвинуться в области не сырьевого экспорта.

В сегодняшней ситуации также важно сохранить покупательную способность населения и стимулировать спрос социально незащищенных групп, для чего необходимы средства Резервного фонда.

Что же касается банковской сферы, очевидна необходимость помощи коммерческим банкам по системе индивидуальной поддержки, поскольку помочь всем банкам предоставлением дополнительной ликвидности ЦБ не представляется возможным. Вероятно, банки, которые могут рассчитывать на поддержку государства, акционеров, материнского капитала будут устойчивее остальных в 2016 году. Мелким же кредитным организациям необходимо искать новые источники фондирования, привлекать новые капиталы от акционеров или искать варианты по сделкам слияния.

Список литературы:

1. Макурова Т., Романюк Р. Банковский сектор – дрожь от рисков и ожиданий // «Эксперт Северо-Запад» №20–21 (706). [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.expert.ru/northwest/2015/21> (дата обращения 20.10.15).
2. Никонец О.Е. Перспективы развития инновационно-ориентированных кредитных организаций: сб. научных статей по итогам Международной научно-практ. конф. 29–30 ноября 2013 г., г. – СПб., 2013. – С. 210.
3. Официальный сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 18.10.15).
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 05.10.15).
5. Рулинская А.Г. Современные проблемы и перспективы развития банковского кредита в России: сб. матер. 8-й международной научно-практ. конф., 22 марта, 2015 г. – Махачкала, 2015. – С. 18–20.

«УМНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ» В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Сизова Светлана Александровна

*студент 5 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: ssizova94@mail.ru*

Клишина Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

В современном мире, наполненном огромными объемами информации (по оценкам IBM, ежедневно создаются 2,5 квинтиллиона байтов новых данных) и живущем высокими скоростями и новыми технологиями, в числе лидеров оказываются те страны, экономика которых развивается на основе производства, дистрибуции и масштабного применения информации и знаний для роста и конкурентоспособности. За несколько последних десятилетий развитые страны добились ощутимых успехов в создании экономики, основанной на знаниях (табл. 1).

Таблица 1.

Индекс экономики знаний и другие рейтинги

страна	индекс экономики знаний (2012 г.)		индекс человеческого развития (2011 г.)		индекс глобальной конкурентоспособности (2012-2013гг.)		рейтинг благоприятности деловой среды
	ранг	индекс	ранг	индекс	ранг	индекс	
Швеция	1	9,43	10	0,904	4	5,53	13
Финляндия	2	9,33	22	0,882	3	5,55	11
Дания	3	9,16	16	0,895	12	5,29	5
Нидерланды	4	9,11	3	0,910	5	5,50	31
Норвегия	5	9,11	1	0,943	15	5,27	6
Новая Зеландия	6	8,97	5	0,908	23	5,09	3
Канада	7	8,92	6	0,908	14	5,27	17
Германия	8	8,90	9	0,905	6	5,48	20
Австралия	9	8,88	2	0,929	20	5,12	10
Швейцария	10	8,87	11	0,903	1	5,72	28
Ирландия	11	8,86	7	0,908	27	4,91	15
США	12	8,87	4	0,910	7	5,47	4
...							
Россия	55	5,78	66	0,755	67	4,20	112

Как правило, страны, занимающие престижные позиции в рейтинге экономики знаний (в первую очередь Скандинавские страны, а также Австралия, Канада, США и др.), отличаются высоким уровнем жизни и развития человеческого потенциала, выигрывают в глобальной конкуренции (особенно в секторе высокотехнологичных производств) и имеют сложившуюся благоприятную инфраструктуру для ведения бизнеса. Интеллектуализация экономики этих стран стала возможной благодаря таким факторам, как изменение технологической базы производства (вследствие развития глобальной сети Интернет, распространения персональных компьютеров, телекоммуникационных систем и соответствующего программного обеспечения), возрастание значимости человеческого капитала и профессиональной подготовки персонала, активизация инновационной деятельности.

Под влиянием информации, знаний и новых технологий деятельность всех субъектов экономики обретает качественно новое содержательное наполнение. Например, современного работника часто называют интеллектуалом, так как даже фермер применяет технологии, «далекие» от сельского хозяйства (компьютеры, снимки со спутников, геоинформационные системы и системы глобального позиционирования, специальное программное обеспечение). Современный потребитель становится прозьюмером, так как активно интересуется инновациями, готов экспериментировать с новыми продуктами и сам желает непосредственно участвовать в дизайне или настройке конечного продукта (неважно, идет ли речь о заказе предметов декора для украшения своего жилья или о выборе комплектующих и программного обеспечения для домашнего компьютера). В экономике знаний предпринимательство также характеризует как интеллектуальное, поскольку залогом его успеха выступают знания, профессиональные компетенции, широкий кругозор, способности свободно и новаторски мыслить, быстро находить нужную информацию и ее обрабатывать, а его активным участником – академическая среда.

В экономике, основанной на знаниях, не может остаться неизменной и роль государства. Теоретическая дискуссия о роли государства, методах, средствах и формах его участия в данной сфере продолжается до сих пор. Ретроспективный анализ различных позиций показывает, что роль государства здесь изменялась соответственно условиям развития экономики и общества. В разные исторические периоды применялись разные концептуальные подходы, методы и инструменты регулирования, что было обусловлено изменением целей социально-экономического развития, динамикой рыночной конъюнктуры, устройства самого государства (политический режим и состояние государственного аппарата), влиянием тех или иных учений. Заметим, что при всем многообразии взглядов на государственное регулирование (от функций «ночного сторожа» до централизованного управления) никто из исследователей полностью не исключал государство из экономической системы.

Рост интереса к теории экономики знаний на рубеже веков сопровождался появлением концепции «умного регулирования», которое сегодня рассматривается в качестве срединного пути между двумя крайностями – командным регулированием и дерегулированием. «Умное регулирование описывается как более творческий, гибкий и плюралистический подход к регулированию среды, который стремится избежать неэффективности неподконтрольного командного регулирования, с одной стороны, и «подводных камней» в дерегулировании – с другой [1]. Такой подход означает гибкий баланс между административными и экономическими методами регулирования. Он опирается на образование, убеждение, поощрение и добровольное саморегулирование (где подобное возможно) и восходит к нормативным методам, штрафам и санкциям в случае необходимости.

Появление концепции «умного регулирования» стало еще одной попыткой ответить на вопрос, каким же должно быть государство в современной экономике. Одни страны, стремясь улучшить качество регулирования, акцентируют усилия на снижении экономической роли государства. Например, в Японии распространено мнение, что основная проблема регулирования –

чрезмерное присутствие государства в экономике, поэтому необходимо дерегулирование. В Голландии переход к «умному регулированию» был связан со снижением административного бремени. В других странах (например, США), где уже существовали относительно низкие барьеры для вхождения в большинство секторов экономики, акцент был сделан на соотношение выгоды и затрат, т.е. на повышение эффективности регулирования экономики.

Официально термин «умное регулирование» впервые упоминается в двух документах.

Напомним, что Ж.М. Баррозу в 2009 г. предложил «умное регулирование» в качестве нового подхода в проведении государственной политики в Европейском союзе. Оно рассматривается в качестве важной составляющей комплекса мероприятий по достижению каждого из обозначенных приоритетов развития европейской экономики и общества. В частности, такое регулирование должно улучшать рамочные условия для инновационной активности бизнеса. Руководство Европейской комиссии признает, что экономические и финансовые проблемы последних лет стали уроком в аспекте осуществления экономической политики, отмечает неэффективность и неполноту многих мер регулирования и формирует новые требования, связанные с необходимостью перехода к умному регулированию (табл. 2).

Таблица 2.

**Ключевые компоненты «умного регулирования»
(в трактовке европейской комиссии)**

Компонент	Содержание
Включение «умного регулирования» во все мероприятия на разных стадиях политического цикла: проектирование решения, реализация и правоприменение, оценка и ревизия	Наличие системы, позволяющей оценивать регулирующее воздействие, чтобы определить соответствие между инвестициями и выгодами проводимой политики. Широкая информированность участников, чтобы знать, как выполняются мероприятия, и иметь возможность вносить коррективы с учетом накапливаемого опыта
Институты кооперации исполнительных, законодательных и контрольных органов стран - ЕС	Общая ответственность участников и коллективные усилия во всех областях политики
Инструменты участия граждан и заинтересованных групп	Открытие политики регулирования для заинтересованных сторон, увеличение сроков публичных консультаций в рамках цикла принятия решения

Несмотря на разнообразие политики «умного регулирования», проводимой в США, Канаде или других странах ОЭСР, есть общие для всех случаев инструменты. Оценка регулирующего воздействия. Данный инструмент обеспечивает тех, кто принимает решения, информацией о потенциальном воздействии мер регулирования на экономику, окружающую среду и общество. За последние десятилетия страны ОЭСР активно внедряют процедуру оценки регулирующего воздействия. Тем не менее уровень развития «умного регулирования» вообще (и оценки регулирующего воздействия в частности) различается по странам. Более развитую систему, как и более длительную историю, среди стран ОЭСР имеют Австралия, Великобритания, Канада.

Снижение административного бремени для бизнеса и граждан как инструмент «умного регулирования» нашло широкую поддержку в большинстве стран ОЭСР, что обусловлено не отказом государства от регулирования, а в первую очередь стремлением повысить экономическую эффективность и производительность любого воздействия. В этой области многие страны ОЭСР приняли соответствующие программы, установили целевые показатели по снижению административного бремени и стали широко применять информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) во взаимоотношениях с бизнесом и гражданами.

Упрощение существующего законодательства и регулирования, в том числе консолидация и кодификация. Поскольку количество и сложность регламентирующих документов со временем возрастают. Страны ОЭСР предпринимают шаги, чтобы упорядочить нормы и правила, сделать их более понятными для граждан и бизнеса. Публикация свободного реестра документов и кодификация законов способствует большей прозрачности регулирования, поэтому в 28 странах ОЭСР первичное законодательство уже кодифицировано.

Итоговое оценивание. Опыт стран с развитой системой регулирования показывает, что подобный ретроспективный анализ достигнутых результатов способствует повышению качества регулирования. Поэтому, например, в Австралии публикуются ежегодные отчеты о соблюдении показателей

эффективности государственного регулирования, а в Дании правительство ежегодно отбирает законы, которые через три года после введения их в действие должны пройти соответствующую проверку.

Приведенные примеры подтверждают, что современное государство, провозглашая экономику знаний, также может изменить свой облик в глазах граждан, общества, бизнеса, а его деятельность благодаря новым технологиям, базам данных и знаний, использованию информационных ресурсов может стать более «умной», прозрачной, эффективной и доступной для конечных потребителей государственных услуг и тех, кто должен следовать новым правилам и нормам регулирования.

Список литературы:

1. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. – М.: Издательство «Весь мир», 2011.
2. Цыганков Д.В. Умное регулирование // Государственный надзор. – 2012. – № 4.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ГОСТИНИЦАМИ

Слесаренко Анастасия Андреевна

*студент 3 курса, специальности «Гостиничный сервис»,
РФ, г. Новый Уренгой*

Трофимова Ольга Ивановна

*научный руководитель, преподаватель социально-экономических дисциплин,
РФ, г. Новый Уренгой
E-mail: korneva1707@mail.ru*

Общей тенденцией современного социально-экономического развития большинства стран, в том числе и России, является расширение сферы услуг и глубокие трансформации ее организационной и функциональной структуры. В результате появляются новые сектора и виды услуг, основанные на современных технологиях. Среди них особое место занимает «индустрия гостеприимства», которая охватывает гостиничное и ресторанное хозяйство, туристические, транспортные и другие виды услуг.

Качественно новые виды услуг, сервисные технологии, современные формы организации обслуживания объективно требуют теоретического обоснования содержания и принципов гостеприимства, структуры и механизмов функционирования «индустрии гостеприимства» как открытой динамической системы, где органическим элементом выступает гостиничное хозяйство.

Следует отметить, что теоретические основы развития и функционирования гостиничного хозяйства во взаимодействии с составляющими элементами системы «индустрии гостеприимства» мало разработаны: неопределенными остаются методологические основы формирования гостиничных услуг, их социально-экономическое содержание, качество, а также особенности их форм. Все это существенно тормозит динамичное развитие гостиничного сервиса и смежных сфер, деформирует многомерную структуру услуг, снижает их качество и эффективность функционирования всего гостиничного комплекса России.

Так, в структуре доходов отечественных гостиничных предприятий доля от дополнительных платных услуг чрезвычайно низкая, что свидетельствует о деформированную структуру и ненадлежащий уровень качества услуг. Соответственно, подавляющая их часть убыточна.

Мировой опыт позволил сформировать определенную систему знаний о теоретических аспектах гостиничного сервиса, закономерностей его развития и принципов взаимодействия с другими сферами услуг, которые освещены в трудах зарубежных ученых: Ф. Бастиа, Т. Хим, Р. Браймер, С. Бартлетта, К. Енертон-Томас, Дж.Р. Уокер, Х.-А. Шреплер и др.

Отдельные теоретические и прикладные аспекты функционирования гостиничного бизнеса исследованы в трудах украинских и российских ученых: Л. Агафоновой, В. Апопия, С. Байлика, М. Бойко, А. Виноградской, Г. Волкова, С. Василина, И. Егоровой, Л. Ивановой, В. Карсекина, В. Квартальнова, Н. Кузнецовой, М. Пивоварова, А. Румянцева, Т. Ткаченко.

При этом следует отметить, что научных публикаций по результатам фундаментальных исследований системы гостиничных услуг и их качества на современном этапе, с учетом отечественных особенностей, недопустимо мало.

Таким образом, дальнейшее развитие потребует теоретические положения, методологические основы развития «индустрии гостеприимства» в России, места гостиничного хозяйства в ее структуре, формирования системы гостиничных услуг и их качественных характеристик, организационно-экономического механизма эффективного функционирования гостиничного сервиса. Все это обусловило актуальность темы статьи.

Различные типы гостиничных предприятий – это важная составляющая создания туристического продукта, их основное назначение – это создание условий для временного проживания туристов и тех, кто путешествует, и предоставления различных по характеру услуг. Соответственно, рыночная привлекательность гостиничного комплекса зависит от качества создания и предоставления системы услуг гостям.

В условиях трансформации рыночной экономики новый статус получили гостиничные услуги, критерием качества которых стала гостеприимство. Но подавляющее число русских гостиниц не соответствует международным стандартам по качеству обслуживания, как и сама существующая инфраструктура туризма. Это и уровень качества обслуживания в большинстве отелей, качество питьевой воды в системе водоснабжения, которая не соответствует международным санитарным требованиям, заставляет гостиницы иметь специальные установки для питьевой воды и ледогенераторы. Также в большинстве гостиниц отсутствуют современные средства связи и коммуникаций, конференц-залы с соответствующей аудиовизуальной техникой и техническими средствами для синхронного перевода и др.

Управление качеством в сфере гостиничного бизнеса всегда было одной из самых сложных проблем, потому что результат проявляется через определенный промежуток времени и является нематериальным. Гостиничные услуги имеют ряд особенностей, позволяющих маневрировать их качеством, понижая или повышая их уровень для разных категорий потребителей исходя из их потребности и покупательной способности. Качество услуг невозможно проверить предварительно, поскольку их предоставление и потребление происходят одновременно, услуги нельзя хранить, они характеризуются непостоянством, неосязаемостью, неотделимостью объекта и субъекта (клиент участвует в процессе оказания услуги).

Среди наиболее часто используемых определений, на наш взгляд, оптимальным является следующее: качество услуги – это вся сущность ее особенностей, признаков и характеристик, основывающихся на ее способности удовлетворить заявленную или ожидаемую потребность клиента.

Характеристики гостиничных услуг отражаются на процессе проектирования эффективной системы управления качеством и влиянии данной системы на основные элементы гостиничных услуг (нематериальные и материальные). Нематериальный элемент гостиничных услуг – это атмосфера, привлекательность окружения, эстетика, комфорт, ощущение, теплота обслуживания,

дружелюбие, спокойствие и высокая культура межличностного общения. К материальным элементам принадлежат номерной фонд, товарно-материальные ресурсы и технология предоставления услуг. Физические характеристики создают контактную зону, в которой в процессе обслуживания взаимодействуют оказывающий, и тот, кто потребляет услуги.

Сегодня одним из важнейших направлений в деятельности российских гостиниц является создание эффективной системы по управлению качеством, что позволит осуществлять предоставление конкурентоспособных гостиничных услуг. Система качества важна также и при проведении переговоров с зарубежными туроператорами и другими корпоративными партнерами, что, как правило, считается обязательным условием, проверяют существующую систему качества перед подписанием контракта, а также и наличие сертификата на эту систему, выданного авторитетным органом. Клиент должен быть уверен, что качество услуг, которые ему предлагаются, соответствует его потребностям.

Важнейшей составляющей всей системы качества отеля является качество услуг. В современной литературе и практике существуют различные трактовки понятия качества. Международная организация по стандартизации определяет качество (стандарт ИСО-8402) как совокупность свойств и характеристик услуг, предоставляемых им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Этот стандарт ввел такие понятия, как «обеспечение качества», «управление качеством», «спираль качества». Требования к качеству на международном уровне определяются стандартами ИСО серии 9000. Первая редакция международных стандартов ИСО серии 9000 вышла в конце 1980-х годов и ознаменовала выход международной стандартизации на качественно новый уровень.

Международная организация стандартизации (ИСО) обобщила весь накопленный положительный опыт работ в области повышения качества продукции и разработала на этой основе стандарты серии 9000 и 10000, которые легли в основу принципов Total Quality Management (TQM).

Таким образом, накопленный положительный опыт стал достоянием производителей продукции и услуг всех стран мира.

Таким образом, главная идея TQM состоит в том, что компания должна работать не только над качеством продукции или услуги, но и над качеством организации в целом, включая работу. Постоянное одновременное усовершенствование этих трех составляющих – продукции, организации, персонала – дает достичь наиболее быстрого и эффективного развития бизнеса. Качество определяется достижением удовлетворенности клиентов, улучшением финансовых результатов и ростом удовлетворенности служащих своей работой в компании.

Рассмотрим качество оказываемых услуг на примере гостиниц г. Тюмени. Гостиницы в центре Тюмени сосредоточены вблизи Цветного бульвара. Он состоит из пяти площадей: Фонтанной, Влюбленных, Искусств, Спортивной и Цирковой, а его центр украшает светомузыкальный фонтан. Поблизости также размещены торговые комплексы, рестораны и кафе, где можно приятно провести вечер, после чего отправиться в парк аттракционов (где работает большое колесо обозрения с шикарным видом на бульвар) или Тюменский цирк.

Гостиничный сектор Тюмени насчитывал в 2014 году около 140 объектов коллективных средств размещения различных категорий и форм собственности (гостиницы, квартиры гостиничного типа, общежития, кемпинги и т. д.). Отели Тюмени предлагают удобные варианты размещения в самых благоустроенных городских районах. По статистике среди приезжих большинство – бизнесмены, доля туристов же невелика – около десятой части всех гостей города. По этой причине гостиницы Тюмени ориентируются, главным образом, на т. н. «конгресс-туризм». Возможно, именно поэтому среди гостиниц Тюмени наблюдается явный дефицит приличных заведений эконом-класса. Например, несмотря на то, что трёхзвездочные отели Тюмени наиболее распространены, уровень сервиса в большинстве из них на порядок ниже, чем у аналогичных отелей в других областях России.

По данным Федеральной службы статистики на 01.01.2014 в Тюмени действовало более 64 гостиничных предприятия, из них 13 хостелов и 51 апартаментов.

Четырехзвездочных – шесть предприятий (отель Тюмень, гостиница Евразии, Best Western Plus Spasskaya, отель Ремезов, Бутик-Отель Green House). Четырехзвездочные отели в Тюмени отличаются хорошим сервисом и довольно высоким уровнем комфорта. Номера оснащены необходимым оборудованием (здесь всегда есть сейф и минибар) и туалетными принадлежностями. Также к услугам гостей в четырехзвездочных отелях Тюмени бассейн, тренажерный зал, бары и рестораны.

Трехзвездочные отели в Тюмени очень востребованы туристами, поскольку предоставляют все самое необходимое для проживания и в то же время вполне доступны по цене. В этих отелях всегда есть кафе или ресторан, где подают традиционный для Тюмени завтрак. На Hotellook размещено 24 трехзвездочных отеля в Тюмени со средней ценой 2699 руб. и без труда сможете выбрать тот, который отвечает всем вашим требованиям.

2* — две (гостиница Астория, отель Алгоритм), прочих двадцать пять. Стоимость услуг в хостесах от 500 рублей за сутки (койко-место), в гостиницах 4 звезды от 4000 руб., 3 звезды от 800 руб., 2 звезды от 900 руб. Итак, относительно стоимости цен на проживание, как видим, имеются бюджетные экономичные, бизнес и первоклассные. На стоимость отелей в Тюмени влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен на номера отелей Тюмени по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 3185 руб. – бывают в мае, а к январю стоимость отелей в Тюмени возрастает в среднем до 3590 руб.

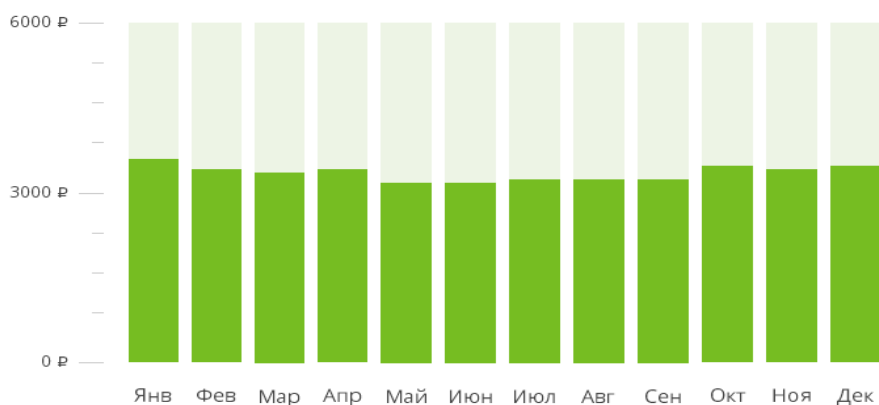


Рисунок 1. Динамика изменения цен на номера в гостиницах г. Тюмени

В структуре номерного фонда (рис. 2) по вместимости в городе Тюмени наибольшая доля принадлежит средним – 37 % и малым – 35 % гостиницам.

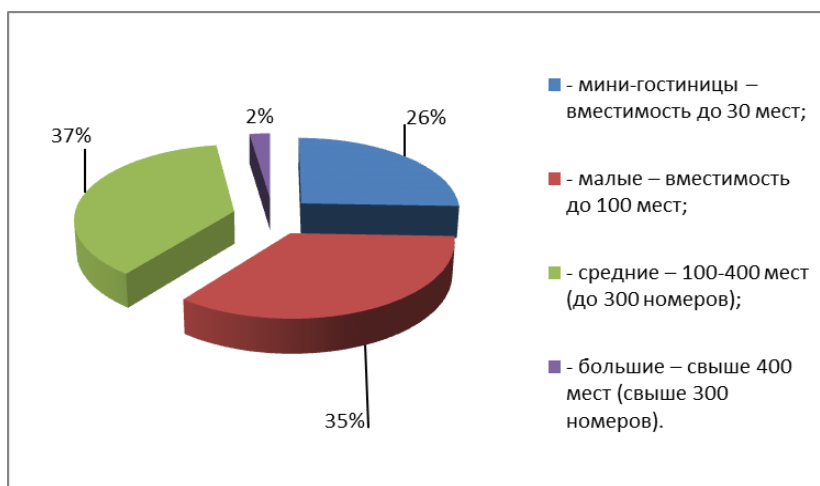


Рисунок 2. Структура номерного фонда гостиниц Тюмени

Большинство номеров в гостиницах Тюмени однокомнатные с умывальниками и без удобств, но значительное количество однокомнатные одно-, двухместные номера с полным санузлом. Все зависит от категории гостиницы и стратегических целей, которые преследует руководство или собственник.

Самые популярные отели г. Тюмени:

- отель Ремезов – 8,5 балла (из 10 возможных). На стоимость Отель Ремезов влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен

Отель Ремезов по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 5 056 руб. – бывают в июне, а к ноябрю стоимость Отель Ремезов возрастает в среднем до 7 829 руб.

- бизнес-отель Евразия – 8,5 баллов. На стоимость Бизнес-отель Евразия влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен Бизнес-отель Евразия по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 6 218 руб. – бывают в мае, а к марту стоимость Бизнес-отель Евразия возрастает в среднем до 8 010 руб.

- отель Восток – 7,9 балла. На стоимость Восток влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен Восток по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 3 036 руб. – бывают в апреле, а к сентябрю стоимость Восток возрастает в среднем до 5 398 руб.

- отель Алгоритм – 7,8 балла. На стоимость Алгоритм влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен Алгоритм по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 1 100 руб. – бывают в декабре, а к апрелю стоимость Алгоритм возрастает в среднем до 1 372 руб.

- 5 Stars Apartments – 50 Let VLKSM – 7,1 балла. На стоимость 5 Stars Apartments – 50 Let VLKSM влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен 5 Stars Apartments – 50 Let VLKSM по месяцам. Так, самые низкие цены – в среднем 1 343 руб. – бывают в августе, а к марту стоимость 5 Stars Apartments – 50 Let VLKSM возрастает в среднем до 1 472 руб.

- отель Биц – 6,8 балла. На стоимость Биц влияет сезонность, и цены могут сильно различаться в зависимости от выбранных вами дат. На графике ниже приведена динамика изменения цен Биц по месяцам. Так, самые низкие

цены – в среднем 1 070 руб. – бывают в апреле, а к сентябрю стоимость Биц возрастает в среднем до 1 591 руб.

Рассмотрим более подробно специфику предоставляемых услуг гостиниц, имеющих четыре и три звезды, так как они рассчитаны на предоставление максимального количества услуг и комфортного обслуживания проживающих.

Возьмем, к примеру, Бутик-отель Green House, имеет четыре звезды. *Бутик-отель Green House* расположен в экологически чистом районе, недалеко от центра Тюмени. Он располагает *великолепным рестораном* с 9 залами, выполненными в различной тематике. В ресторане гости могут отведать разнообразные блюда европейской, кавказской, восточной и японской кухни. Гостей также ждет кофейня «Синьора Капучино», где подаются различные напитки и легкие закуски. Каждое утро в отеле сервируется вкусный *завтрак «шведский стол»*.

Деловым людям предлагаются бизнес-услуги. На территории отеля доступен *бесплатный Wi-Fi*. В отеле имеется салон красоты.

Бутик-отель Green House располагает номерами *различных категорий*. В каждом номере установлены кондиционер, ЖК-телевизор, мини-бар, сейф и телефон. Ванные комнаты имеют халаты, тапочки, а также туалетные принадлежности.

Из трехзвездочных выберем гостиницу «Урарту», она расположена в Тюмени в спокойном жилом районе.

В *ресторане* гостиницы подают блюда русской, европейской и кавказской кухни. Прекрасным началом дня станет вкусный и сытный завтрак.

В *спа-салоне* предлагают широкий выбор косметических и оздоровительных процедур, включая различные виды массажа. Есть возможность расслабиться в сауне и освежиться в крытом бассейне. Для самых маленьких гостей предусмотрена детская площадка.

В общественных зонах гостиницы предоставляется *бесплатный Wi-Fi*. Также в вашем распоряжении платная частная парковка.

Гостиница «Урарту» оформленном в классическом стиле. В каждом номере есть телевизор с плоским экраном и мини-бар.

Для удобства сформируем в таблице 1 основные и дополнительные услуги по анализируемым гостиницам.

Таблица 1.

Основные и дополнительные услуги анализируемых гостиниц

Перечень услуг	Бутик-отель Green House(4*)	Гостиница «Урарту»(3*)
Номерной фонд	42 номер	41 номер
Минимальная стоимость за сутки	От 4000 руб.	От 500 руб.
Бонусная программа для постоянных клиентов	«Банк снов» - Каждая ночь, проведённая вне дома, будет добавлять сны в копилку. 1 сон = 1 рубль	–
Основные		
банкомат,	+	–
гладильные услуги,	+	+
камера хранения,	+	–
кондиционер,	+	–
круглосуточная стойка регистрации	+	+
лифт,	+	+
люкс для новобрачных,	+	–
места для курения,	+	+
отопление,	+	+
индивидуальная регистрация заезда и отъезда,	+	+
прачечная,	+	+
пресс для брюк,	+	–
пресса,	+	–
сейф,	+	+
сувенирный магазин,	+	+
услуги консьержа,	+	–
чистка обуви,	+	–
Дополнительные		
Интернет	+	+
Питание	Бар, диетическое меню (по запросу), завтрак «шведский стол», упакованные завтраки/обеда, ресторан	Кафе, ресторан
Парковка	+	+
Развлечения	Развлекательные мероприятия, ночной клуб	Детская игровая площадка
Туризм	Платный трансфер, экскурсионное бюро	Платный трансфер

В номерах	Номера для аллергиков, номера для некурящих, обслуживание номеров, семейные номера	Обслуживание номеров
Бизнес	Организация встреч и банкетов, факс и ксерокс	Организация встреч и банкетов, факс и ксерокс
Бассейн и пляж	–	Бассейн, джакузи
Красота и здоровье	Салон-красоты	Сауна, спа-центр, солярий, массаж

Как видим, полный перечень услуг, предоставляемых гостиницами, разнообразен, но есть между ними и много общего. Но, по предоставляемым услугам недостатком в Бутик-отель Green House есть то, что в нем не предоставляются услуги спортивно-оздоровительного характера, а вот гостинице «Урарту» – эти услуги имеются.

Дополнительные услуги предоставляются за отдельную плату для максимального удовлетворения потребностей клиентов, чем выше спектр оказываемых услуг, тем выше уровень комфорта, удовлетворяющий разнообразные бытовые и хозяйственные запросы гостей (гостиничный сервис), при этом нельзя забывать, что присвоенные категории гостиниц обязывают их иметь соответствующий перечень дополнительных услуг. Стремление руководства гостиниц обеспечить спрос клиентов вполне естественно, ведь весь перечень дополнительных услуг должен полностью отвечать запросам гостей. Количество и качество, оправданность и целесообразность предоставляемых услуг гостиницы напрямую связано с их востребованностью, при этом нельзя забывать и о том, что расширение их перечня служит дополнительным аргументом для посещения, как самого гостиничного предприятия, так и города в целом.

Нельзя забывать и о влиянии самого персонала гостиницы на предоставление услуг.

Для поддержки гостиничного бизнеса в Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года были разработаны мероприятия по развитию

туристско-рекреационного комплекса. Наличие долголетней истории (г. Тюмень – был основан около 420 лет назад), исторических мест, архитектурных памятников, естественных природных условий для развития рекреационного туризма (лечебные грязи, минеральные источники, лесные массивы), промышленного и культурного центра и т. д. является плацдармом для развития туристического потенциала города. А вот нехватка высококвалифицированных кадров в индустрии туризма и недостаточно высокое качество подготовки специалистов для туристского сектора снижает потенциальные возможности региона.

Выводы. Как уже отмечалось, гостиничное хозяйство в России развивается достаточно быстрыми темпами, с каждым годом количество украинских гостиниц увеличивается. Например, в Великобритании функционирует 260 тыс. Отелей. В странах Европы число крупных отелей составляет 15–20 % общего количества гостиничных предприятий, 75–85 – мотели и гостиницы семейного типа. В России такие формы гостиничного хозяйства развиваются ускоренными темпами. Но, как свидетельствует международный опыт, именно такие предприятия могли бы дать существенный толчок развитию отрасли и созданию дополнительного количества рабочих мест. Действующее законодательство России нечетко определяет гостиничное предприятие, его принадлежность к сфере туристических услуг и ведомственное подчинение. Формирование качества услуги гостеприимства должно осуществляться на основе многолетнего формирования политики и системы управления качеством гостиничного предприятия. Эта система должна базироваться на стандартах и принципах Total Quality Management и учитывать:

- лидерскую роль руководства во всех инновационных процессах;
- ориентацию на потребности и требования клиента;
- привлечение персонала к решению задач повышения качества услуги гостеприимства;
- стимулирование, развитие и повышение квалификации персонала;
- внедрение процессного подхода к управлению;

- широкое внедрение информационных технологий в управленческую деятельность и другие сферы функционирования гостиничных предприятий;
- распространение общения с клиентами с помощью лучшей опыт отечественных и иностранных предприятий гостиничной индустрии.

Список литературы:

1. По данным сайта Hotellook // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://hotellook.ru/cities/tyumen>
2. Рейтинг гостиниц Тюмени // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ostrovok.ru/hotel/russia/tyumen/rating/>
3. Ткаченко Т. Управление качеством гостиничных услуг // Гостиничный бизнес. – 2004. – № 4. – С. 24–27.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ «КУБ» ОАО ОТНОСИТЕЛЬНО БАНКОВ РФ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФАКТОРНОГО И КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА

Хейнонен Виктория Анатольевна

*студент 3 курса кафедры математических методов в экономике института
экономики и управления ФГБОУ ВПО «МГТУ»,
РФ, г. Магнитогорск
E-mail: heinonen-viktori@mail.ru*

Ефимова Ксения Викторовна

*студент 3 курса кафедры математических методов в экономике института
экономики и управления ФГБОУ ВПО «МГТУ»,
РФ, г. Магнитогорск
E-mail: ksushaefimova@mail.ru*

Подольская Инна Александровна

*научный руководитель, канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «МГТУ»,
РФ, г. Магнитогорск*

Анализ деятельности коммерческого банка с финансовой стороны – одно из важнейших направлений его работы. В частности, для центрального банка, финансовый анализ работы коммерческого банка помогает определить главные пункты денежно-кредитной политики, позволяет спрогнозировать ситуацию на кредитном и финансовом рынках страны, сделать заключение об устойчивости и надежности всей банковской системы.

Для рассмотрения положения и характеристики финансовой деятельности банка можно применить различные методы, среди которых наиболее распространенными являются методы группировок; индексный анализ; коэффициентный анализ; трендовый анализ; факторный анализ, кластерный анализ.

Для анализа положения «КУБ» ОАО нами были использованы следующие многомерные статистические методы: факторный и кластерный анализ. С их помощью формируется представление о финансовом положении банка, основывающееся на системе взаимообусловленных и взаимосвязанных показателей. Однако основная трудность проведения качественного экономико-

математического исследования заключается в подборе системы данных потенциала банка и оценке выводов по его итогам.

При проведении анализа нами были взяты пятьдесят два банка РФ (среди них банки субъектов Уральского Федерального Округа, а также Оренбургской области), для которых мы рассмотрели 14 показателей [1]:

1. **Капитал** необходим банку для того, чтобы в случае непредвиденных финансовых потерь, а также ожидаемых убытков помочь банку в исполнении всех его обязательств перед кредиторами и акционерами.

2. **Кредитный портфель** – это остаток задолженности на конкретную дату по всем кредитам, которые были выданы банком как физическим, так и юридическим лицам.

3. **Вклады физических лиц** – сумма средств, принимаемых банком от клиента на определенный или неопределенный срок.

4. **Вложения в ценные бумаги** – инвестирование, которое может происходить как в уставные капиталы любых организаций, так и в ценные бумаги, инвестирование может осуществляться и в виде займа другой компании.

5. **Рентабельность активов-нетто** – показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов.

$$PA = \text{Прибыль} / \text{Стоимость активов} * 100 \% (1)$$

6. **Рентабельность капитала** – это показатель эффективности использования собственных средств компании или банка.

$$PK = \text{Прибыль} / \text{Капитал} * 100 \% (2)$$

7. **Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю** – удельный вес проблемных кредитов во всем валовом клиентском кредитном портфеле.

8. **Уровень обеспечения кредитного портфеля залогом имущества** – удельный вес обеспеченных имуществом кредитов во всей совокупности кредитного портфеля.

9. **Валютный оборот к активам-нетто** – показатель, характеризующий долю валютного оборота во всей совокупности активов-нетто.

10. **Н1** – норматив достаточности собственных средств, который характеризует насколько банк способен сглаживать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам.

11. **Н2** – норматив мгновенной ликвидности банка, который ограничивает риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня.

12. **Н3** – норматив текущей ликвидности банка, показатель который регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней.

13. **Чистая прибыль** – часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

14. **Активы нетто** – стоимость активов предприятия на рынке за вычетом имеющихся у организации долговых обязательств.

Исследование проводилось с использованием ППП Statistica.

При априорной обработке данных сильный разброс значений показателей и разные единицы измерения исходных данных обусловили проведение процедуры стандартизации данных.

В среде ППП Statistica по стандартизированным данным нами был реализован метод главных компонент, что позволило выделить две главные компоненты, легко интерпретируемые после использования процедуры вращения *varimax*. *Varimax* – ортогональное вращение, при котором происходит минимизация количества переменных с высокой факторной нагрузкой [2, с. 124]. Для интерпретации главных компонент использовалась матрица факторных нагрузок, представленная в таблице 1.

Таблица 1.

Факторные нагрузки

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)	
	Factor 1	Factor 2
Активы нетто	0,962163	0,069056
Чистая прибыль	0,829376	0,185335
Капитал	0,963238	0,116900
Кредитный портфель	0,973229	0,098962
Вклады физических лиц	0,975166	0,059763
Вложения в ценные бумаги	0,901575	0,019125
Рентабельность активов-нетто	0,176764	0,839348
Рентабельность капитала	0,236520	0,824709
Уровень просроченной задолженности по	-0,216186	-0,442642
Уровень обеспечения кредитного портфе	-0,388154	0,037687
Валютный оборот к активам-нетто	0,092761	0,074667
H1	-0,272902	0,014840
H2	-0,156102	0,539154

Таким образом, были получены две главные компоненты, отражающие влияние на результирующий показатель остальных переменных. Первая главная компонента объединила такие показатели как активы нетто, чистая прибыль, капитал, кредитный портфель, вклады физических лиц, вложения в ценные бумаги. Во второй главной компоненте присутствуют рентабельность активов нетто и капитала. Отметим, что новые факторы не будут участвовать в дальнейшем анализе. Однако методика выявления главных компонент была использована как база для определения значимых факторов, которые наиболее полно отражают влияние не вошедших в последующее исследование показателей.

После проведения методики выявления главных компонент, нами был осуществлен кластерный анализ (итеративный метод k-средних), который позволил разбить пятьдесят два банка РФ на три кластера. В таблицах 2, 3, 4 можно увидеть какие объекты вошли в каждый кластер.

Таблица 2.**Объекты первого кластера**

		Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1 in V and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases
		Distance
Югра		1,422975
Уральский Банк Реконструкции и Развития		1,422975

Таблица 3.**Объекты второго кластера**

		Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1 in V and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 37 cases
		Distance
Кредит Урал Банк		0,309115
Резерв		0,104174
Снежинский		0,260264
Углеметбанк		0,612976
Уралпромбанк		0,249234
Дружба		0,335614
Приполярком		1,698671
Сибирский Банк Реконструкции и Развития		0,062988
Стройлесбанк		0,108262
Ермак		0,312129
Приобье		0,497343
ВУЗ-Банк		0,957118
Екатеринбург		0,264894
Кольцо Урала		0,413110

Таблица 4.**Объекты третьего кластера**

		Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1 in V and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 13 cases
		Distance
Челиндбанк		0,289241
Челябинвестбанк		0,167098
Запсибкомбанк		0,837773
Бинбанк Сургут		0,927121
Сургутнефтегазбанк		0,556708
Меткомбанк (Каменск-Уральский)		0,296880
СКБ-Банк		1,139919
Уральский Межрегиональный Банк		1,122398
Зенит Сочи		0,504441
Крайинвестбанк		0,156460
Кубань Кредит		0,441633
Кубаньторгбанк		0,504561
ЮГ-Инвестбанк		0,458826

Как можно видеть из выше предоставленных таблиц, в первый кластер, с самым высоким уровнем финансового потенциала, вошли банк «Югра» (банк Ханты-Мансийского АО) и Уральский Банк Реконструкции и Развития (банк Свердловской области). Эти банки лидируют по многим показателям относительно остальных выбранных банков России, в частности по таким показателям, как чистая прибыль, активы нетто, капитал, кредитный портфель, вклады, вложения в ценные бумаги.

Во второй и третий кластеры вошли банки с более низкими финансовыми показателями относительно первого кластера. Банки, вошедшие в третий кластер, имеют более высокие показатели по сравнению со вторым (Рис. 1).

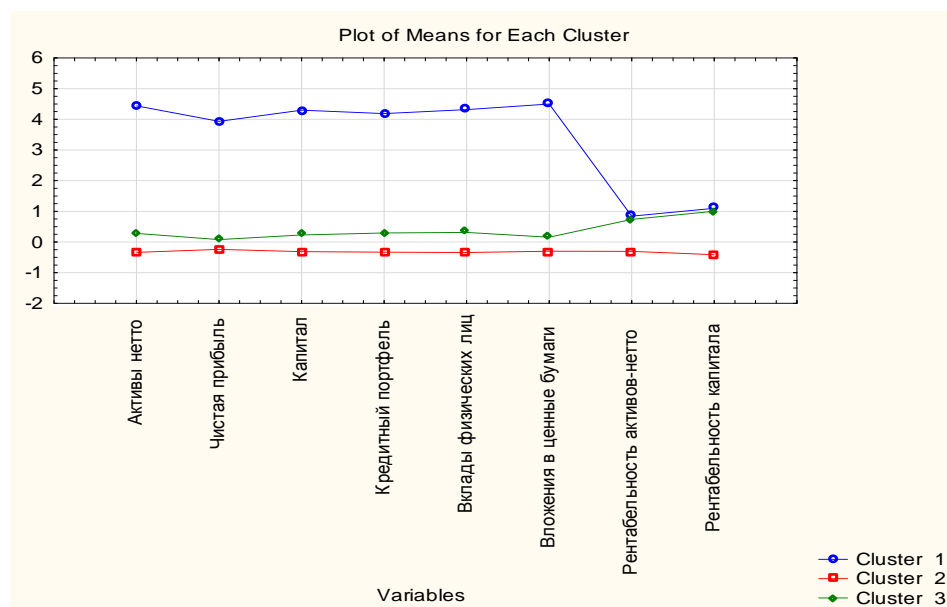


Рисунок 1. График средних значений кластеров

Целью нашего исследования был анализ положения местного банка «КУБ» ОАО г. Магнитогорска. ОАО «Кредит Урал Банк» – средний по размеру активов региональный банк, который осуществляет свою деятельность в Челябинской области. Основными направлениями деятельности банка являются обслуживание и кредитование корпоративных клиентов, привлечение вкладов и кредитование физических лиц, операции на межбанковском рынке. Главным источником финансирования являются вклады физических лиц

(51,19 %). Банк является 100 % дочерней кредитной организацией ОАО «Газпромбанк» [3].

Кредит Урал Банк вошел во второй кластер. Следовательно, он вошел в ту группу банков, у которых наиболее низкие результаты по сравнению с двумя другими кластерами. Однако полученные результаты можно объяснить масштабом действия банковских услуг «КУБ» ОАО и спецификой работы на рынке крупного промышленного города. Если проводить сравнение магнитогорского банка с семью банками Челябинской области, взятыми для анализа, по результатам которого лишь два банка оказались в третьем кластере (Челиндбанк, Челябинвестбанк), то на сегодняшний день КУБ» ОАО не является конкурентом Челиндбанка и Челябинвестбанка, которые являются явными лидерами среди остальных банков Челябинской области.

Список литературы:

1. Банки.ру: информационный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.banki.ru> (Дата обращения 10-25.08.2015).
2. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы и основы эконометрики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
3. Кредит Урал Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:<http://www.creditural.ru/> (Дата обращения 7–12. 09.2015).

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Царик Марина Андреевна

*студент 4 курса, Новгородского государственного университета
им. Ярослава Мудрого, Институт Экономики и Управления,*

РФ, г. Великий Новгород

E-mail: tsarikmarina@yandex.ru

В современной экономической ситуации, когда эксперты прогнозируют снижение роста ВВП развивающихся стран, когда США (одна из самых крупных экономик мира) стоит на пороге как минимум технического дефолта, когда в России растет напряженность, как в экономической, так и политической жизни, необходимо найти источник выхода из данной негативной ситуации. И экономисты находят – они утверждают, что только малые предприятия способны не просто выжить в современных условиях, но обеспечить ВВП страны на 70 %. Только есть небольшая, но важная проблема: сами малые предприятия не могут выжить в такой ситуации.

Возьмем пример нашей страны: наше малое предпринимательство задушено налогами, погрязло в пучине нашего административного бюрократизма, когда уже предприниматель не понимает какие бумажки ему надо предоставить, чтобы он мог нормально и спокойно работать. Предприниматели сетуют на рост налогов, на постоянные проверки со стороны всевозможных организаций и в итоге просто разоряются. Совсем недавно отечественные социологи вместе с экономистами выявили, что средняя продолжительность жизни российской фирмы составляет всего 7,5 лет. Только 25 % малых предприятий живут на рынке около 10—12 лет, и становятся потом средним предпринимательством или объединяются с другими компаниями, завоевывая львиную долю рынка. Вот, такая неблагоприятная картина. Нам кажется, наши власти не понимают реального значения малого предпринимательства, не видят того значения и той роли которые предприятия могут играть. Простой пример: малое предпринимательство Европы обеспечивает

сегодня более 65 % ВВП государств, более 70 % ВВП США, а в России этот показатель едва ли будет равен 25 %.

Малое предпринимательство – это всегда инновационное предприятие, благодаря таким небольшим фирмам насыщается рынок новыми товарами и услугами, благодаря им формируется средний класс, способный в будущем стать главным лицом, как на экономической арене, так и в политическом мире нашей стране. Но сегодня российское малое предпринимательство является одним из самых уязвимых звеньев экономики страны и мира. Оно наиболее восприимчиво в период экономического кризиса, его губит непродуманная экономическая и налоговая политика, а также нестабильность политической и общественной жизни государства. Поэтому, на мой взгляд, малое предпринимательство в этот непростое для экономики время должно находиться под защитой государства, которое его должно поддерживать. Необходимо разрабатывать методы по обеспечению устойчивости малого предпринимательства в условиях нарастания напряжённой ситуации в мировой и российской экономики [1].

Но также не стоит забывать и про собственные внутренние ресурсы компании, ведь полная зависимость от поддержки государства не станет стимулом для развития компании. Непродуманная помощь сократит качество выпускаемой продукции и уменьшит конкурентоспособность предприятия. Все должно быть взвешено и продумано. Поэтому, я считаю, верным предложить малому предпринимательству ориентироваться как на внутренние методы обеспечения устойчивости компании, так и на внешние.

Внутренние методы обеспечения устойчивости ориентируются на собственное желание руководства компании к развитию и инновациям. Согласитесь, если фирма не способна ничего нового предложить рынку, то она и не в период кризиса долго не проживет. Задача малых предприятий сегодня – предложить новое, неизвестное ранее и получить при этом максимальную прибыль и отдельный сегмент рынка. Пусть предложенная услуга будет клиенториентированной, будет удовлетворять его потребности. Примером

этого может служить подарок клиентам бонусных карт, можно при этом предложить и накопительные карты, что обеспечит поток клиентов.

Малое предпринимательство не должно забывать про современные средства рекламы. Зачастую, например, у многих фирм, не хватает денежных средств на ТВ-рекламу, радио-рекламу, но завести собственную страничку в социальной сети не составляет никакого труда и при этом не требует денежных вливаний. Особенно если это сообщество будет развиваться, будут обновляться новости, будут сообщения о проводимых мероприятиях и т. д. такой рекламный ход не только привлечет новых клиентов, но и создаст имидж компании, как современной.

Не стоит забывать и про кадры компании. Малое предприятие должно привлекать молодых, амбициозных сотрудников, которые готовы будут внести что-то новое в дело компании. В свою же очередь руководство фирмы должно приложить максимальные усилия для сплочения команды, проводить совместные культурные мероприятия, организовывать тим-билдинги, праздничные корпоративы. Это позволит фирме занять устойчивое положение на рынке и повысит ее статус, как компании, заботящейся о своих сотрудниках.

Самым важным фактором, влияющим на любое малое предпринимательство, является внешняя среда. В это понятие можно включить и принимаемые в стране законы, и налоговую политику государства, и саму государственную поддержку таких компаний. В последние годы наше правительство уделяет большое внимание поддержке малого предпринимательства, создает федеральные программы, формирует целевые субсидии. Сегодня осуществляется финансовая помощь фирмам через программы Внешэкономбанка, у современных предпринимателей есть возможность выбирать вид налогового обложения (единый налог или налог на вмененный доход), также за последние несколько лет был принят Патентный закон, предусматривающий налоговые льготы и послабления предпринимателям. Можно с уверенностью сказать, что это начало построения благополучной среды «обитания» малого предпринимательства России, обеспечение

их устойчивости. Но, к сожалению, на деле предприниматели сталкиваются с большими проблемами в части реализации своих прав и получения льгот. Принимаемые законы, программы как бы мимо проходят современного предпринимателя [2].

Одним из важных методов обеспечения выживания малых предприятий являются налоговые льготы и послабления, способные обеспечить устойчивость предприятия. Необходимо уже продумать целевую систему налоговых льгот, которые позволили бы предприятиям проявлять свою инициативу и создавать новые инновационные товары и услуги.

Не стоит забывать и про правовое обеспечение малого предпринимательства, необходимо усовершенствовать существующую систему, для того чтобы облегчить процесс создания, реорганизации малого предпринимательства.

Не маловажную роль в обеспечении устойчивости малого бизнеса является и инновационные методы, и процессы, которые облегчают жизнь, как самому предприятию, так и его клиентам. Таким образом, можно сказать, что для обеспечения устойчивости малого предприятия необходимо задействовать как внутренние ресурсы компании, так и обеспечить поддержку ему государством. Правда, стоит помнить, что это должна быть поддержка продуманная и эффективная, фирмы не должны сидеть на «шее» у государства.

Также управление малыми предприятиями в условиях экономического кризиса должно осуществляться последовательно и поэтапно. Например, руководство фирм в сложный период кризиса могут действовать в три этапа:

1. Каждая компания, желающая не потерять прибыль и остаться на плаву в период кризиса, должна ещё до наступления этой негативной ситуации в экономике быть к нему готовой. Для этого нужно прорабатывать и совершенствовать стратегию своего поведения на рынке, изучать его и своих конкурентов разрабатывать планы по введению новых услуг или товаров.

2. На втором этапе, когда уже чувствуется приближение кризисных явлений, стоит вооружиться своими идеями по внедрению нового и предлагать

своим клиентам усовершенствованный сервис, новые услуги, товары. Что обеспечит предприятию уверенность в своем будущем в период кризиса.

3. Третий этап связан с восстановлением компании после экономического кризиса, когда необходимо делать выводы о понесенных потерях доли сегмента, изучать опыт конкурентов и налаживание новой стратегии развития компании [3].

На мой взгляд, только при совместном диалоге государства и малого предпринимательства возможно обеспечение устойчивости последних. Государство не должно пускать на самотек развитие малых форм бизнеса, но и брать на себя слишком много обязанностей тоже не стоит. Малое предпринимательство всегда легче переносит веяния кризиса, в виду своей мобильности и быстрой адаптации к сложившейся ситуации, государство в данной ситуации должно просто поддержать бизнес и не давить его налогами, административным и иным ресурсом. Хочется верить, что в скором будущем малое предпринимательство России станет надежной опорой экономики нашей страны.

Список литературы:

1. Егорова Л.И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 4. – 47 с.
2. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебное пособие // Юнити-Дана. – 2012. – 295 с.
3. Шемякина Т.Ю. Система управления инновационной деятельностью предприятия: учебное пособие // ФЛИНТА. – 2012. – 268 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Шпигоцкая Александра Александровна

*студент 5 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: ssizova94@mail.ru*

Клишина Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Статья посвящена актуальной теме программно-целевого планирования экономического развития региона. Рассмотрен переход от планирования ресурсов к планированию результатов, основанный на необходимости достижения конкретных целей и повышения роли программно-целевых и проектных методов управления. Исследованы государственные целевые программы, ориентированные на сферы, которые нуждаются в масштабных долгосрочных инвестициях и в которых частный капитал не готов участвовать из-за длительного периода времени окупаемости, наличия соответствующих рисков или отсутствия коммерческого эффекта как такового. Традиционный подход к управлению финансами в реальном секторе дополнен технологиями программно-целевого бюджетирования.

Цель статьи – уточнение понятия «программно-целевой метод» планирования региональной экономики, установление основополагающих принципов планирования, а также исследование практики внедрения программно-целевого метода в сферу деятельности бюджетного сектора.

В работе использованы правовой, сравнительный, экономико-статистический виды анализа.

Целевое программирование – это наиболее эффективный и распространенный инструмент управления. Оно позволяет воплощать плановое начало в рыночной экономике, укреплять государственное воздействие на социально-экономические процессы, противодействовать рыночной стихии.

Планирование и прогнозирование в экономике применяются давно, но их активное развитие началось в конце XX в., когда появилась необходимость быстрого реагирования государства на изменения рыночной конъюнктуры. Поэтому программно-целевая методология неуклонно проникает во все новые бизнес-области, причем не только в сферу производственных отношений, но и в некоммерческий сектор.

Главными факторами использования программно-целевого планирования в российской экономике стали повышение стоимости организации, строительство бизнеса и коммерциализация инноваций.

Провозглашенный в РФ курс на увеличение темпов финансового подъема также способствует возвращению накопленных знаний. Более важным инструментарием в нынешний период являются федеральные целевые программы, какие охватывают фактически все сферы социально-экономической деятельности государства – здравоохранение, дом, автотранспорт, экологию, оборону и безопасность, науку, культуру и т. д. необходимо заметить, что в развитых странах также существует масса аналогичных проектов.

В РФ доминирующую значимость при использовании программно-целевых методов (ПЦМ) представляют трудности балансирования бюджета. Нацпроекты – это не только лишь инструменты настоящего увеличения качества жизни граждан, но и своего рода форма планирования и полигон по применению современных программно-целевых методов бюджетного финансирования, технологий успешного применения государственных средств на стратегически важных направлениях.

В нынешний период время от времени появляются инициативы согласно их окончательной реализации. При этом предметом регионального программного планирования считалась территориальная проблема, а основной задачей – взаимная увязка интересов развития экономики страны, отраслей и отдельной региональной социально-экономической системы.

Широкое введение программно-целевого метода в сферу деятельности бюджетного сектора характеризуется значительным количеством целевых программ, преимущественно федеральных и региональных, направленных на финансовое обеспечение функционирования государственных и муниципальных учреждений (табл. 1).

Таблица 1.

Структура и динамика финансирования федеральных целевых программ с учетом классификации расходов федерального бюджета Российской Федерации в 2011–2014 гг., %

Показатель	2011	2012		2013		2014	
	Удельный вес, %	Удельный вес, %	Темп роста, %	Удельный вес, %	Темп роста, %	Удельный вес, %	Темп роста, %
Объем финансирования всего	100,0	100,0		100,0	98,9	100,0	97,1
В том числе:			116,2				
- общегосударственные вопросы	2,9	1,6		0,3	21,7	0,3	97,6
- национальная оборона	11,3	11,2	64,5	12,7	111,9	18,8	143,6
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность	3,7	3,7	115,1	3,5	92,3	3,2	89,7
- национальная экономика	60,0	64,7	117,9	69,2	105,7	64,8	91,0
- жилищно-коммунальное хозяйство	3,8	3,4	125,4	2,6	74,4	1,6	59,3
- охрана окружающей среды	0,0	0,3	104,6	0,3	94,3	0,4	145,5
- образование	7,0		700,0	68,3		2,2	
- культура, кинематография	2,8	4,7		3,3	94,7	1,6	65,5
- здравоохранение		1,7	78,8	1,7			96,4
- социальная политика	1,8	1,6	71,0	0,5	31,7	0,1	23,3
- физическая культура и спорт	4,5	3,9	103,3	3,2	81,6	3,4	102,4
- средства массовой информации	0,9	0,9	101,7	0,8	91,4	1,0	113,5
- межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	0,5	1,5	114,1	1,4	95,4	1,0	66,5
	0,8	0,7	312,5	0,5	75,6	1,6	306,8
			101,3				

Изменение количества одновременно реализуемых федеральных целевых программ (ФЦП) и распространенность метода программно-целевого регулирования подтверждает статистика: в 2012 г. на финансирование федеральных целевых программ из федерального бюджета было предусмотрено 1058 млрд. руб. (8,3 % расходов). Федеральные целевые программы занимают особое место в бюджете России на протяжении последних лет (табл. 2).

Таблица 2.

Доля расходов на ФЦП в федеральном бюджете Российской Федерации в 2004–2015 гг.

Год	Расходы федерального бюджета, всего, млрд руб.	Расходы федерального бюджета на ФЦП, млрд руб.	Доля расходов на ФЦП в расходной части федерального бюджета, %
2004	2768,10	188,30	6,80
2005	3539,50	319,90	9,04
2006	4431,10	405,60	9,15
2007	6531,40	587,00	8,99
2008	7021,90	774,70	11,03
2009	9845,20	831,70	8,45
2010	10256,40	771,90	7,53
2011	11121,40	926,60	8,33
2012	12745,20	1059,50	8,31
2013	13387,30	1008,90	7,54
2014	14207,00	917,60	6,46
2015	15626,30	934,60	5,98

Структура финансирования федеральных целевых программ выглядит следующим образом: 33,3 % направляется на транспортную инфраструктуру, 26,4 % – на развитие высоких технологий, 10,6 % – на социальную инфраструктуру, 9,4 % – на безопасность, 6,9 % – на развитие Дальнего Востока, 5,5 % – на жилье, на развитие государственных институтов – 2,2 %, регионов – 3,8 % и села – 1,9 %.

Исследование основополагающих позиций реализации целевых программ как инструмента бюджетного федерализма и финансовой поддержки государственных и муниципальных учреждений на всех этапах бюджетного процесса позволяет сформулировать основные преимущества ПЦМ финансового обеспечения социально значимого бюджетного сектора:

- формулировка цели проекта в варианте установленного ожидаемого состояния объекта программной деятельности;

- вероятность единого заключения приоритетных вопросов социальной сферы региона в основании межотраслевой, межмуниципальной и межрегиональной координации;

- кратковременная и пространственная интеграция средств межбюджетного регулирования и иных заинтересованных учреждений в целях достижения заданного уровня финансовой обеспеченности государственных и муниципальных общественно важных услуг;

- встроенность процедур развития и реализации целевых программ в бюджетный процесс.

Таким образом, востребованность метода программно-целевого регулирования экономики обусловлена тем, что он включает в себя:

- механизм планирования деятельности, т. е. повышения эффективности использования ограниченных ресурсов;

- механизм бюджетирования, ориентированного на результат;

- механизм консолидации усилий разных уровней управления по общим проблемам.

Список литературы:

1. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2011. – 368 с.
2. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы. Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. М.: Ленанд, 2012. – 1024 с.
3. Шишкина Е.А. Формирование системы регионального стратегического планирования: основные проблемы и пути решения // Российское предпринимательство. – 2012. – № 15. – С. 116–122.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

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

№ 9 (36)
Ноябрь 2015 г.

В авторской редакции

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info