



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

**Сборник научных трудов
по материалам I Международной
научно-практической конференции
Финансы, денежное обращение и
кредит: фундаментальные и
прикладные научные исследования**

31 мая 2016 г.



Нижний Новгород
www.scipro.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И
КРЕДИТ: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И
ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Сборник научных трудов
по материалам I международной
научно-практической конференции**

31 мая 2016 г.

www.scipro.ru
Нижний Новгород 2016

УДК 336
ББК 65.261

Ф 591

Редакторы:
Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканюк

Финансы, денежное обращение и кредит: фундаментальные и прикладные научные исследования: сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции 31 мая 2016 г. - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - 2016. - 302 с.

ISBN 978-5-00-005572-1

В сборнике научных трудов рассматриваются проблемы организации, модернизации, регулирования финансовой системы по материалам научно-практической конференции «Финансы, денежное обращение и кредит: фундаментальные и прикладные научные исследования» (31 мая 2016 г.).

Сборник предназначен для практиков, руководителей всех уровней, научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте <http://www.scipro.ru>.

УДК 336
ББК 65.261

ISBN 978-5-00-005572-1

- @ Редакторы Н.А. Краснова,
Т.Н. Плесканюк, 2016
- @ Коллектив авторов, 2016
- @ Индивидуальный предприниматель
Краснова Н.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	6
<u>Азарапина А.В. Иртегова Е.Г. О развитии рынка фасилити услуг на отечественном рынке.....</u>	<u>6</u>
<u>Василенко О.Ю., Оселедец А.А. Проблемы и перспективы перехода РСБУ на международные стандарты финансовой отчетности.....</u>	<u>10</u>
<u>Дьяков С.А. Цубер Д.С. Агрессивный маркетинг, как аспект конкурентной борьбы.....</u>	<u>17</u>
<u>Дьяков С.А. Дмитренко К.Ю. Сувенирная продукция организации, как элемент фирменного стиля.....</u>	<u>22</u>
<u>Дьяков С.А. Петрусенко А.Н. Эффективный маркетинг как основа максимизации прибыли.....</u>	<u>27</u>
<u>Дьяков С.А. Стяжкина Т.А. Обман при помощи сетевого маркетинга.....</u>	<u>32</u>
<u>Завалицин К.А., Ончукова Г.Е. Диагностика финансового состояния предприятия.....</u>	<u>37</u>
<u>Зубарев И.С., Мельникова А.К. Методы анализа оборотного капитала, их практическое применение.....</u>	<u>43</u>
<u>Игонин А.М. Сравнительный анализ социально-экономических показателей Ямало-Ненецкого автономного округа за 2010 и 2014 годы.....</u>	<u>48</u>
<u>Киреева А.С., Сущева О.С. Пути повышения эффективности финансовой деятельности торговой организации.....</u>	<u>54</u>
<u>Козловский В.А. Современное состояние бизнес-планирования.....</u>	<u>67</u>
<u>Лагунова А.С., Ончукова Г.Е. Интегральные финансовые показатели оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....</u>	<u>72</u>
<u>Луппол Е.М., Губа И.Р. Проблемы формирования оборотного капитала в современных условиях.....</u>	<u>80</u>
<u>Магомедова А.И., Подколзина И.М. Актуальные проблемы воздействия финансов на экономику и социальную сферы.....</u>	<u>88</u>
<u>Утученкова М.В. Влияние хозяйственного механизма на кредитный канал механизма денежной трансмиссии.....</u>	<u>91</u>
<u>Чихерёва Т.В. Иртегова Е.Г. Организационная структура управления инфраструктурой предприятия ТЭК.....</u>	<u>96</u>
<u>Юнусова Е.И., Пачкова О.В. Роль финансового анализа в управлении ПАО «Лукойл»</u>	<u>101</u>
СЕКЦИЯ 2. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И МЕХАНИЗМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ.....	106
<u>Волынкина А.Э. Особенности введения в оборот новых купюр в Российской Федерации.....</u>	<u>106</u>
<u>Мазина Ю.Ю., Ранжина В.С. Электронные платежные системы коммерческих банков: состояние и развитие на современном этапе.....</u>	<u>110</u>
СЕКЦИЯ 3. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.....	119
<u>Андреева С.Е. Субкультуры бедности в российском обществе.....</u>	<u>119</u>
<u>Кештова Д. Р., Подколзина И. М. Актуальные проблемы современной налоговой системы РФ и пути их решения.....</u>	<u>124</u>
<u>Луппол Е.М., Цуркан В.Д. Методы прогнозирования инфляции.....</u>	<u>127</u>
СЕКЦИЯ 4. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	136
<u>Головнин И.В. Оптимальное количество банков для Российской банковской системы.</u>	<u>136</u>

Дементьев Д.В. Резервы роста доходов бюджетов.....	145
Ефремов Э.И., Егоров Н.Е., Ковров Г.С. Анализ бюджетных расходов субъектов Дальневосточного федерального округа на научные исследования.....	155
СЕКЦИЯ 5. СТРАХОВАНИЕ.....	162
Землячев С.В., Поливанова И.В. Управление денежными потоками страховых компаний	162
Землячев С.В., Россихина И.В. Классификация и государственное регулирование личного страхования.....	172
Землячева О.А., Дроздова А.В. Страховой рынок и динамика показателей его развития в РФ.....	182
Землячева О.А., Покатаева Д.А. Устойчивость функционирования страхового рынка..	191
Землячева О.А., Хасанов Н.Р. Стратегия страховой деятельности.....	200
СЕКЦИЯ 6. РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ.....	209
Одинцова Л. Н. Сущность финансово-кредитных технологий в деятельности банка....	209
Олейник А.О. Проблема просроченной задолженности по потребительским кредитам в банках Российской Федерации.....	215
Олейник Г.С., Тан Наньнань. Рыночный статус факторинга КНР: оценка и перспективы роста.....	220
Пишкина С.М., Рожкова Т.А. Особенности определения кредитного риска предприятий	229
Рожкова Т.А., Пишкина С.М. Источники финансирования хозяйствующих субъектов.	233
СЕКЦИЯ 7. КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ.....	238
Пономарева С.В., Пименова М.Н. Хеджирование финансовых инструментов кредитными организациями в соответствии с МСФО.....	238
Федотова А.А. Зарубежный опыт организации государственного финансового контроля	244
Федотова А.А. Система государственного финансового контроля.....	248
Хлыстова О.В., Селякина Д.О. К вопросу о мониторинге качества финансового управления ВУЗов России.....	252
СЕКЦИЯ 8. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	262
Даниленко Е.Е. Проблемы внешнеэкономической экспансии европейских ТНК в России	262
Муковнин Л.Г. Регулирование внешнеторговой политики РФ.....	265
Трубина Ю.В. Экономический кризис республики Кипр.....	272
Халяпин А.А., Нелина Н.И. Влияния санкций на привлечение инвестиций в Россию..	278
Шембетова Э.Р., Шембетова А.Р. Анализ антимонопольной политики в России и за рубежом (на примере США).....	284
Шембетова Э.Р., Политика борьбы над внешними эффектами.....	291

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 005.93

Азарапина А.В. Иртегова Е.Г. О развитии рынка фасилити услуг на отечественном рынке

About development of the market of facility services in the domestic market

Азарапина Анастасия Викторовна
Иртегова Евгения Германовна
Самарский государственный технический университет, г. Самара
irteгова_eg@mail.ru

Azarapina Anastasia Viktorovna
Irteгова Evgenia Germanovna
Samara state technical university, Samara

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы сложившиеся в сфере управления инфраструктурой организаций и применение фасилити менеджмента на отечественных предприятиях

Ключевые слова: организационная структура, инфраструктура предприятия, фасилити менеджмент.

Abstract. In work is considered the problems which have developed in the sphere of management of infrastructure of the organizations and application of a facility of management at the domestic enterprises

Keywords: organizational structure, infrastructure of the enterprise, facility management.

В настоящее время фасилити менеджмент заключается в интегрированном управлении инфраструктурой организации и предоставлением услуг, из которых должна складываться эффективная реализация целей организации с учетом изменений внешней среды. Поэтому в экономике развитых стран в последнее десятилетие произошла «революция услуг» и предметом исследований в экономической теории и практике становятся вопросы влияния условий производства на само производство.

Вследствие чего изначально за рубежом, а затем и в нашей стране на рынке труда появился такой специалист, как фасилити менеджер, в его компетенцию входят вопросы наиболее оптимального использования материальных и финансовых ресурсов, а также решение множества инфраструктурных проблем. В нашей стране подготовка кадров по данной специальности до последнего времени не осуществлялась и лишь сравнительно недавно появились образовательные курсы по данной дисциплине. Тем не менее, высококвалифицированные кадры в данной сферы необходимы всем предприятиям имеющим в своем распоряжении имущество. Данная специальность достаточно универсальна и необходима для выполнения вспомогательных работ многим предприятиям.

На сегодняшний день фасилити менеджмент не имеет широкого распространения в России, однако с каждым годом к данному бизнес-направлению наблюдается большой интерес.

Задачи фасилити менеджмента заключаются в:

- снижении затрат при эксплуатации здания, для этого необходимо добиться наиболее эффективного расположения оборудования и персонала, а также следует сократить ресурсы необходимые для функционирования здания;
- создании и поддержании параметров здания способствующих комфортному состоянию персонала и иных людей, находящихся в помещении;
- предотвращении экстремальных ситуаций и при обнаружении таковых своевременное сведение на минимум всевозможных материальных затрат [1, с.336].

Инфраструктура нашей страны и многие вспомогательные производственные процессы в памяти большинства людей, являются внутренними процессами, эти взгляды и устои нелегко пошатнуть, но прогресс вносит свои изменения во все процессы нашей жизни, и не обошел он стороной управление инфраструктурой предприятия. Чтобы более глубоко и точно рассмотреть проблемы сложившиеся в данной сфере, на наш взгляд,

следует обратить внимание на следующие аспекты.

Недостаток высококвалифицированных кадров и образовательных учреждений, предоставляющих качественное образование по управлению инфраструктурой предприятию [2, с. 242].

В настоящее время в нашей стране курсы по данной дисциплине открыты уже во многих вузах. Изначально на них присутствовали в большинстве своем лишь риэлторы, но уже сейчас на них приходят топ-менеджеры многих управляющих компаний Москвы и других крупных городов России. Самым же первым источником образования управлению инфраструктурой в России были американские курсы по программе IREM.

Еще одной проблемой управления инфраструктурой является то, что большинство владельцев зданий не готовы отдавать помещения в управление сторонним компаниям, считая, что могут справиться с этой проблемой самостоятельно. Но в этот момент они совершают большую ошибку, ведь у фирм предоставляющих фасилити-услуги существует ряд неоспоримых преимуществ:

- аутсорсинговые компании заключают договора на поставку ресурсов тщательно выбирая и рассчитывая все преимущества и недостатки;
- кроме договоров с поставщиками управляющие компании просчитывают наиболее выгодные методики использования ресурсов и способы сокращения их потребления;
- нет необходимости в поисках хорошего обслуживающего персонала, ведь аутсорсинговые компании очень ответственно относятся к подбору и обучению персонала.

Многие крупные здания спроектированы без учета внедрения современных информационных решений способных значительно сократить расходы по их эксплуатации, вследствие чего для создания оптимального состояния внутренней среды помещения требуются наименьшие материальные затраты.

Также управляющие компании оптимизируют работу человеческих ресурсов организации, т.к. все проблемы связанные с невыходом сотрудника

на работу, его болезнью и прочие трудовые споры, переходят на организацию-аутсорсера.

Фасилити менеджмент в России развивается довольно стремительно и устойчиво, но многие его направления остаются не затронутыми, хотя их детальное рассмотрение и внедрение в систему, дало бы очень хороший результат.

В последние годы в регионах России наблюдается активный рост сегмента коммерческой недвижимости. В городах-миллионниках, в т.ч. в городе Самаре, появляются элитные и высокотехнологичные офисные комплексы, крупные торгово-развлекательные центры. В свою очередь это вызывает рост рынка фасилити услуг, появляются новые управляющие компании, развивается сеть действующих организаций.

Мировой опыт показывает, что наличие профессионального управления на объекте является одним из важнейших факторов, влияющих на его рыночную привлекательность. Поэтому у регионального рынка управленческих услуг отличные перспективы развития.

Библиографический список

1. Крюкова В.К., Иртегова Е.Г., Перспективы развития фасилити менеджмента в России, Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Меж-дунар. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. -Ч. 1. – 336-339 с.;

2. Чечина О.С. Интегративный подход к управлению человеческим капиталом и инновационному развитию отраслевой экономической системы.//Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». -2013. -№6. -С. 240-246.

**Василенко О.Ю., Оселедец А.А. Проблемы и перспективы
перехода РСБУ на международные стандарты
финансовой отчетности**

Problems and prospects of transition of RAS on the International Financial
Reporting Standards (IFRS)

Василенко Ольга Юльевна
Оселедец Анастасия Александровна
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва
vasilenko.olg123@gmail.com
nastia_oseledec@mail.ru

Vasilenko Olga
Oseledec Anastasiya
Plekhanov G. V. Russian University of Economics
Научный руководитель: доцент, к.э.н., Голощапова Л.В.
кафедра «Государственный финансовый контроль, анализ и аудит»
Candidate of economic sciences,
Assistant professor State Financial Control and Audit
Goloshapova L.V.

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема перехода с РСБУ на международную систему бухгалтерского учета. Освещены основные отличия данных систем, а также перспективы и целесообразность данного перехода для российских компаний.

Ключевые слова: система бухгалтерского учета, отчетность, МСФО, РСБУ.

Abstract: In this article discusses the problem of the transition from RAS to international accounting system . It highlights the key differences between these systems, as well as the prospects and feasibility of the transition to Russian companies.

Keywords: system of accounting , reporting, IFRS , RAS

В настоящее время компании должны осуществлять ведение бухгалтерского учета и предоставлять финансовую отчетность в соответствии установленным определенным концепциям учета. Выгодное вовлечение инвестиций отечественными компаниями зависит от уровня понимания российской экономики и сформировавшейся экономической среды зарубежными и отечественными инвесторами, а именно законодательства, которое должно регулировать бухгалтерский учет и

отчетность в Российской Федерации. Как известно, российские компании составляют финансовую отчетность согласно с РСБУ, но в соответствии с вступившим в силу Федеральным Законом "О консолидированной отчетности" № 208-ФЗ¹, российские компании обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО. Но при этом они сталкиваются с определенными проблемами и затруднениями, так как РСБУ имеет некоторый ряд различий с международными стандартами и в связи с этим компании сталкиваются с дополнительными затратами, например на параллельное ведение учета или трансформации существующего. В то же время переход на систему международного учета имеет ряд положительных сторон для российских компаний, в том числе:

- повышение прозрачности и достоверности информации;
- повышение информативности отчетности;
- улучшение сопоставимости показателей;
- увеличение возможности для анализа деятельности компании.

В целом, все это дает возможность российским компаниям выйти на международные рынки капитала и привлечь выгодное финансирование.

При этом важно понимать, что привлечение капитала неразрывно связано с подготовкой финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. Важно подчеркнуть, что именно финансовые показатели, рассчитанные по системе МСФО, прозрачная и информативная отчетность - именно это играет решающую роль в привлечении финансирования, партнеров и потенциальных инвесторов. Исходя из выше сказанного, вопрос подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами является актуальным и приобретает важное значение для российских компаний. Его подробное изучение позволит сократить расходы, с которыми компании сталкиваются при параллельном ведении учета. На сегодняшний день в Российской Федерации существуют

¹Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О консолидированной финансовой отчетности"

определенные причины, препятствующие массовому переходу на МСФО. Рассмотрим основные из них:

1. Нехватка квалифицированных кадров

В настоящее время российский рынок труда испытывает недостаток квалифицированных специалистов по МСФО, в связи с этим предприятия вынуждены обращаться к аудиторским и консалтинговым компаниям, что влечет дополнительные расходы.

2. Дополнительные затраты

Данная причина вытекает из первой, основной. Как рассказывалось выше, большинство компаний не располагают собственными кадрами, специализирующимися на МСФО.

Обращения и набор подобных кадров отображается на затратах компании, а зарплаты подобного рода специалистов и имеющих сертификаты, которые доказывают данные их знания, гораздо выше, нежели чем у прочих финансовых специалистов. Кроме того значительно высоки затраты на стадии при переходе на МСФО, после внедрения концепции международного учета затраты понижаются.

3. Нежелание руководства предоставлять прозрачную и полную информацию по финансовой отчетности предприятия

Согласно требованиям МСФО отчетность должна раскрывать информацию о реальных владельцах предприятия и его структуру. Таким образом, данные, которые связаны сторонами становится уже не личным делом собственников. Как показывает практика, большинство отечественных компаний к этому просто не готовы. Также для МСФО немало важна юридическая и организационная чистота структуры группы организаций, составляющая консолидированную отчетность. Так как в РФ часто структуры юридически не организованы в группы. Примером служит совокупность компаний, зарегистрированных на физических или юридических лиц, которые фактически находятся под контролем одного или нескольких владельцев. И следовательно в случае перехода таких компаний на систему международного учета им придется оформлять все юридически

грамотно.

Для лучшего понимания данной темы необходимо охарактеризовать основные принципы РСБУ и МСФО и их основные отличия. В настоящий период, список действующих отличий среди требований МСФО и РСБУ, при на первый взгляд схожих формулировках, огромен. Проанализируем только лишь основы 2-х концепций учета МСФО и РСБУ, которые вызывают некоторые расхождения, ровно как в составе, так и в признаках финансовой отчетности, составленной согласно российской и международной концепции учета. Несмотря на огромное число схожих альтернативных вариантов учетных политик, допустимых в согласовании с отечественными и интернациональными эталонами бухгалтерского учета, использование этих «схожих» учетных политик чаще всего основывается на разных основных принципах, доктринах, целях и базисах оценки. Главные отличия учета объединены с исторически обусловленными разными конечными целями применения финансовой информации, что находится в отчетности. Таким образом, финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, готовится в первую очередь для реальных и возможных инвесторов, а также финансовых институтов. А финансовой отчетностью, наложенной в соответствии с РСБУ, используют органы правительственного управления и статистики. Несомненно, то, что сведения группы пользователей обладают различными целями и интересами в подобной информации, именно поэтому, принципы, которые лежат в основе формирования финансовой отчетности, исторически формировались в разных направленностях.

Более того, трансформация в интернациональную концепцию бухгалтерского учета усугубляется значимыми отличиями между данными системами. Данные отличия рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1²

Принципиальные различия между РСБУ и МСФО

Характеристика принципиального различия	РСБУ	МСФО
--	------	------

²Таблица составлена авторами

<ul style="list-style-type: none"> • приоритет экономического содержания над юридической формой 	<p>Главное внимание уделяется документальному оформлению, а экономическое содержание отодвигается на второй план .</p>	<p>Согласно правилам МСФО, в бухгалтерском учете необходимо отражать экономическую сущность операций.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • профессиональное суждение или первичный документ 	<p>Первичный документ в бухгалтерском учете является основанием для записи и имеющий более высокую доказательную ценность, нежели профессиональное суждение бухгалтера</p>	<p>В МСФО напротив, роль профессионального суждения является определяющей во многих ситуациях.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • временная стоимость денег 	<p>Дисконтирование российском бухгалтерском учете практически не используется, исключение составляет ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»</p>	<p>В МСФО дисконтирование широко применяется для оценки стоимости активов (основных средств, нематериальных активов, финансовых инструментов)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • справедливая стоимость 	<p>Учет по исторической стоимости продолжает оставаться основным способом оценки для большинства объектов учета</p>	<p>Для оценки стоимости активов и обязательств все шире применяется справедливая стоимость</p>
<ul style="list-style-type: none"> • учет обесценения долгосрочных активов 	<p>Требования проведения тестирования долгосрочных активов на обесценение отсутствует, этот факт серьезно подрывает доверие пользователей к российской отчетности.</p>	<p>Тестирование активов на обесценение предусмотрено и базируется на принципе, что балансовая стоимость активов не должна превышать экономические выгоды, которые компания может получить от продажи или использования таких активов</p>
<ul style="list-style-type: none"> • принцип соответствия доходов и расходов 	<p>Этот принцип декларируется в РСБУ, но на практике порядок отражения операций, в определенном ряде случаев приводит к его нарушению</p>	<p>При этом расходы признаются в отчете о совокупном доходе на основе их более точного сопоставления с соответствующими статьями доходов</p>

Как известно, первый опыт перехода составления российской бухгалтерской отчетности на МСФО производился в банковской отрасли и продемонстрировал, что российская бухгалтерская отчетность многих организаций значительно отличается от отчетности, которая составлена в соответствии с правилами МСФО. А именно, большинство банков, которые являлись прибыльными согласно российской отчетности, оказались убыточными по международным стандартам. Это еще раз подтвердило несовершенство отчетности РСБУ для принятия инвестиционных решений. Стоит отметить, что финансовая информация является важнейшим инструментом принятия экономических решений и от ее качества и достоверности зависит как возможность привлечения инвестиций так и

непосредственно стоимость привлеченного капитала для компании. В наши дни, информация является пожалуй самым ценным ресурсом. Очевидно, что преимущество в конкурентной борьбе за финансовые ресурсы будут иметь компании, предоставившие потенциальным инвесторам наиболее достоверную, полную и прозрачную информацию о своем финансовом положении. И, исходя из всего выше сказанного, ближе всего к этой цели находится отчетность, составленная по правилам МСФО. Еще одним важным моментом является то, что российская бухгалтерская отчетность, как говорилось выше, составляется для государственных органов и поэтому в РФ управленческие решения в крупных компаниях принимаются на основе управленческой отчетности, составленной по своим особым и определенным для каждой компании правилам. Но при необходимости привлечения заемного капитала, безусловно, преимущество имеют компании, предоставившие финансовую отчетность в соответствии с правилами МСФО. Пока такая ситуация будет преобладать и сохраняться, крупные российские компании будут вынуждены содержать штат сотрудников для составления трех различных типов финансовой отчетности: МСФО, РСБУ, управленческого и налогового. Это является положительным для рынка труда, но плохо отражается на эффективности и конкурентоспособности российского бизнеса.

В заключение хотелось бы отметить, что на данный момент проблема перехода с РСБУ на МСФО существует, прежде всего из-за значительных расхождений в данных системах учета. Исходя из выше проведенного анализа, целесообразным будет дальнейшее сближение международного и российского бухгалтерских систем учета. Переход на международную систему учета влечет за собой как положительные так и отрицательные последствия, но главным аргументом в пользу перехода на МСФО является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний и повышения их конкурентоспособности. В итоге это откроет для них широкие возможности по привлечению дополнительного финансирования, которое предоставляется

международными рынками капитала. Данный переход представляет собой сложный и неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и учитывать готовность действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров к соответствующим изменениям.

Эффективно осуществлять данный переход поэтапно, а именно:

- 1.Повышение квалификации бухгалтеров;
- 2.Создание эффективной законодательной базы;
- 3.Разработка стимулирующих механизмов и создание определенной благоприятствующей среды.

В случае, когда данная система будет доступна и понятна всем финансовым специалистам и будет эффективно внедрена, в то же время руководители предприятий будут непосредственно заинтересованы в предоставлении прозрачной и достоверной информации, только в этом случае переход на МСФО будет иметь значительные сдвиги и повысится эффективность, тогда реформу можно считать состоявшейся. Кроме того, это станет дополнительным стимулом для развития полноценного финансового рынка в Российской Федерации, что является очень важным для нашей страны.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О консолидированной финансовой отчетности"
2. Агеева Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Изд-во Юрайт, 2013. 464 с.
3. Мухина Е.Р. Характеристика методов трансформации финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов // Международный научно-исследовательский журнал. 2014.
4. Шишова Л.И. Проблемы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. Выпуск№ 4[29] / 2013.
5. Основные проблемы перехода России на МСФО [Электронный

ресурс]-

http://www.i-ias.ru/blog/competition_page/problemi_perehoda_msfo.html

УДК 339.138

Дьяков С.А. Цубер Д.С. Агрессивный маркетинг, как аспект конкурентной борьбы

Aggressive marketing, as an aspect of competition

Дьяков Сергей Александрович

к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

docent.dyakov@mail.ru

Diakov Sergei Aleksandrovich

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Цубер Диана Сергеевна

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

tzuber.diana@yandex.ru

Tzuber Diana Sergeevna

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация: в предложенной статье мы предлагаем рассмотреть такое понятие как «агрессивный маркетинг», которое на сегодняшний день использует множество успешных и известных компаний, для привлечения большого числа потребителей и вследствие получения наибольшей прибыли.

Ключевые слова: агрессивный маркетинг, бренд, конкурентные преимущества, маркетинговая стратегия, целевая аудитория, потребитель, торговая марка.

Abstract: In the proposed article, we propose to consider such a thing as "aggressive marketing", which today uses many successful and well-known companies, to attract a large number of consumers and thereby obtain the greatest profit.

Keywords: aggressive marketing, brand, competitive advantage, marketing strategy, target audience, consumer brand.

Что же такое агрессивный маркетинг и что под собой подразумевает это понятие с легким негативным оттенком? Самое время использовать лаконизм: «Пришел, увидел, победил», который однажды предложил Ю.Цезарь, именно этот принцип и можно считать агрессивным маркетингом. Хотя недалеко идеология агрессивного маркетинга ушла и от трех принципов

Александра Суворова: глазомер, быстрота и натиск, то есть некий талант быстро думать, построить правильную схему общения с потребителем и провести с ним переговоры так, чтобы в конце это максимально привело к тому результату, к которому стремится продавец. Главная и отличительная черта агрессивного маркетинга заключается в том, что он существует, не основываясь на фундаментальных положениях других видов продаж, а вопреки им.

Казалось бы, куда проще, заплатил деньги – получил товар, но на самом деле каждой покупке предшествует сложный мыслительный процесс, правда занимает он доли секунды. Маркетологи знают все эти хитрости и управляют нами как марионетками, в нужный момент, дернув за нужные ниточки в нашей голове. Впереди планеты всей в сфере продвижения товаров – Американцы. Говард Московец - генеральный директор одной из лидирующих компаний в США, которая спасает от банкротства многие пищевые концерны. Он занимается тем, что дает вторую жизнь товарам которые обычно залеживаются на полках. По его словам: «Игра на эмоциях покупателя – сегодня самый беспроигрышный способ продать больше товаров за самые короткие сроки». Он говорит, что это тяжелый труд, для этого нужно изучить чувства потребителя, его вкусы, его хобби и интересы, за этим будущее, знать, что находится внутри человека. Другими словами, американцы развивают науку «Майнд Дженомикс», которая позволяет определить, что находится внутри сознания человека, чтобы знать точно, чем его привлечь.

Вечный двигатель любой продажи это реклама от звезд шоу-бизнеса. Сегодня маркетологи его модернизировали, теперь артисты раскручивают товары и услуги в своих социальных сетях, причем так, что люди верят в то, что их кумир использует именно тот товар, который показан на фотографии. При этом лишь единицы признаются и указывают хэштег «на правах рекламы».

Мы изучили социальные сети звезд, аккаунт известной телеведущей содержит рекламные фотографии через одну, следом за ней певица,

рекламирующая нижнее белье известной фирмы. На каких же условиях такие фотографии появляются в социальных сетях звезд? Бесплатно? Конечно же, нет! За все эти звездные лица в рекламе платим мы с Вами, то есть платят им конечно производители, но компенсируют они свои расходы из нашего с Вами кошелька. Все расходы на рекламу включены в стоимость товара, причем часто это $\frac{1}{4}$ его цены. То есть получается, что мы буквально «скидываемся» на рекламу звезд и у нас никто не спрашивает, хотим мы этого или нет! Интересно, какая магия тут работает, нам нравится сам товар или мы находимся под воздействием раскрученного имени.

Эксперимент: куплено две бутылки питьевой воды без газа: дорогая марки «А» и дешевая марки «Б», а теперь устроим дегустацию, в ней будет участвовать несколько пар близнецов. Срываем родные этикетки и даем пробовать воду нашим клиентам. Не зря говорят, что мнения близнецов схожи, так произошло и в этот раз. Первой дегустировать мы дали дешевую бутылку воды марки «Б», нашим потребителям вода пришлась по вкусу, они отметили, что она имеет мягкий и приятный вкус, попробовав воду марки «А», клиенты были разочарованы и раскритиковали данный продукт. Но после того как мы предоставили им эту же воду, но с родными этикетками, мнение наших дегустаторов резко изменилось. Все они изменили свое решение, поместив в лидеры воду «А». Видимо из-за более известного названия.

На что только люди не идут ради известных и дорогих брендов. За модный гаджет под землю, в огонь и воду, Интернет пестрит объявлениями людей, которые готовы обменять на него самое ценное, что у них есть, от собственной собаки, до машины, Вы думаете это шутки? Вовсе нет!

Производители тратят огромные деньги на раскрутку брендов не просто так, ведь это все окупается. Часто мы переплачиваем за бренды $\frac{2}{3}$ от стоимости самого товара. Для продуктов питания это около 60%-70% наценки, для косметики 20%, парфюм и прочее около 50%. Парфюмерия на самом деле не такая уж и дорогая, это все: бутылка, реклама, реализация в магазине, замечательные продавцы, которые должны прекрасно представить

Вам парфюм, это большие деньги, поэтому парфюмерия и косметика «на выходе» стоит так дорого.

Некоторым потребителям не нравится такая статистика, поэтому, чтобы завоевать своего покупателя, крупные торговые сети придумали альтернативу, средства гигиены и продукты питания под собственными торговыми марками. Собственные торговые марки есть теперь почти у всех сетевых магазинов, практически во всех категориях. Но некоторые потребители относятся с недоверием к этим неизвестным брендам, из-за достаточно низкой ценовой категории. Проведя некоторые эксперименты, мы можем утверждать, что данные товары абсолютно безвредны и схожи с качеством более известных марок. Не стоит переплачивать за бренд.

Чаще всего бренды влияют на нас, когда мы покупаем непродовольственные товары, мы уверены, что известное имя гарантирует качество товара, как мы уже сказали выше, эта аксиома не работает.

Следует отметить, что большинство известных марок приходится на женские товары, будь то посуда, одежда, ювелирные украшения, парфюмерия, косметика, бытовая химия, средства личной гигиены и тд.

Как повысить продажи? Лучший способ – давить на жадность. Как нас заставляют покупать в два раза больше? Спросим совет у опытных маркетологов. Оказывается во многом виновата раскладка продукции на прилавках. Покупая один товар, рядом мы можем увидеть другой вид товара, который подходит для совместного потребления с купленной нами единицей продукции. Автоматически мы кладем ее в свою корзину, не задумываясь, что это и является некой психологической ловушкой. В итоге вместо выгодных и нужных нам покупок, мы приобретаем совершенно ненужный нам товар, тем самым выбрасывая деньги «на ветер». К виду психологического давления так же можно отнести : скидки и акции.

Продавать продукты питания проще, мы же не можем отказаться от еды, товары других категорий маркетологи буквально заговаривают на повышенный спрос: «Количество товара ограничено!», «Только сегодня!», «Меняем старое, на новое». Все мы видели такие кричащие объявления и

вывески. Предложения достаточно заманчивы, но, как правило, не выгодны.

Продажи – это бизнес, ничего личного. Чтобы покупать только нужные товары по наиболее конкурентной цене, необходимо всегда сравнивать цены по акциям с ценами в других магазинах, если стоимость продукта меньше на 20% и более, то товар действительно можно и нужно приобретать. Яркие баннеры с привлекательными надписями, это, прежде всего маркетинговые приемы позволяющие продвигать товар на рынок.

Библиографический список

1. Амблер, Т. Практический маркетинг: учебник/ Т. Амблер — СПб.: Издательство «Питер», 2010. — 400 с.
2. Афанасьев, М.П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: учебник/ М.П. Афанасьев — М.: Издательский центр «Книга», 2010. — 304 с.
3. Борисов, Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия/ Н.А. Борисов// Менеджмент в России и за рубежом, 2012. — №5. — С.23-30
4. Сидорчукова, Е.В. Основные проблемы формирования регионального рынка молока / Е.В. Сидорчукова, Калинина Л.А. // Фундаментальные исследования. 2004. № 3. С. 147-149.
5. Сидорчукова, Е.В. Хозяйства населения: состояние и тенденции развития / Е.В. Сидорчукова, Иляшевич Н.П. // В сборнике: Аграрно-экономическая наука о проблемах инновационного развития агропромышленного производства МАТЕРИАЛЫ I Международной научно-практической конференции (28–29 июня 2007 г.). ФГОУ ВПО ОмГАУ. Редакционная коллегия: Н.Б. Гаврилова, В.С. Пецевич, В.Ф. Стукач, Ю.М. Рогатнев, Б.С. Кошелев, О.В. Шумакова, В.М. Помогаев. ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. С. 245-248.

Дьяков С.А. Дмитренко К.Ю. Сувенирная продукция организации, как элемент фирменного стиля

Souvenir products of the organization as element of a corporate style

Дьяков Сергей Александрович

к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

docent.dyakov@mail.ru

Diakov Sergei Aleksandrovich

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Дмитренко Ксения Юрьевна

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Dmitrksss@gmail.com

Dmitrenko Kseniya Yurievna

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация: В данной статье рассматривается сувенирная продукция, как средство воздействия на развитие фирменного стиля организации, а также ее значимая роль для повышения уровня самой организации. Авторами обозначена позиция сувенирного производства для повышения доходов организации, дано краткое историческое обоснование с целью исследования данной проблемы.

Ключевые слова: сувенир; продукция; подарок; фирменный; стиль; реклама; коммуникация.

Abstract: In this article the souvenir products as a lever on development of a corporate style of the organization, and also her significant role for increase of level of the organization are considered. Authors have designated a position of souvenir production for increase of the income of the organization, short historical justification with a research objective of this problem is given.

Keywords: souvenir; production; gift; company; style; advertizing; communication.

Идея сувенирной продукции, стала очень актуальна в современном мире, в процессе коммуникации, связи организации и потребителя. Сувенирная продукция обеспечивает, а так же увеличивает эффективность коммуникации в связи с тем, что часть информации о компании потребитель получает через сувенирную продукцию, именно поэтому данная продукция является элементом фирменного стиля организации.

В последние годы проводится большое количество маркетинговых

исследований, которые подтверждают то, что сувенирная продукция становится одним из самых популярных атрибутов торговой марки. Проблемой проводимых исследований является торговая марка организации, а значит сувениры. Главная задача сувенира - оставить память о организации. Сувенирная продукция напоминает клиенту о товаре, услуге приобретенной в организации, с которой он когда-то работал, вследствие чего, он может обратиться туда еще не один раз. Сувенир так же может стать предметом привлечения новых клиентов, организацию заметят по определенному стилю, торговой марке, а так же логотипу.

Логотип или рекламный текст, нанесенный на сувенире должен нести полезную информацию о компании или новом образце продукции. В России рынок товаров с фирменным знаком развивается достаточно быстро, как серьезное средство продвижения товара.

Сувенирная продукция организации должна обладать следующими качествами:

- Качественное использование – гарантирует длительное использование;
- Не вызывает отрицательных эмоций;
- Коммуникация распространяется не только на получателя (покупателя), но и на вторичную аудиторию;
- С помощью сувенирной продукции, у организации есть возможность, проводить скрытую рекламу;
- Главная направленность – это четкая целевая аудитория;
- Фирменный стиль – набор цветов и правил: графика, слова, плюс визуальное и смысловое единство [3].

Отметим, что предприятие, только начавшее свою деятельность, не сможет охватить всю полноту явления, как фирменный стиль, логотип, сувенира. С другой стороны, организация, без фирменного стиля, не сможет создать у потребителя складываемый приоритетный образ, не закрепит за собой определенную «память» о себе.

Предприятие, занимающееся созданием системы фирменной

идентификации, выделяет для себя следующие цели: связь фирмы с продуктом; отличие продукции, от фирменных знаков, логотипов конкурентов, в данной сфере. Создание фирменной идентификации и выпуск сувенирной продукции с данными идентификаторами способны обеспечить организации такие преимущества как:

- ориентация на потребителя, который уже воспользовался данной продукцией;
- не большие затраты организации, при производстве ее новых продуктов;
- высокая эффективность рекламы в среде потребителей и конкурентов;
- более легкое оснащение коммуникации в связи, с чем снижение расходов;
- создание единства необходимых видов рекламы;
- вызывает сплоченность коллектива;

Фирменный стиль – основное средство формирования торговой марки [5]. Говоря о сувенирной продукции, мы подразумеваем «сувенир», понятие которого обозначается, как и «изделия народных художественных промыслов», каждое изделие народных художественных промыслов – сувенир. Оно не только знакомит покупателя с культурой многих народов, но и формирует определенный имидж компании. В данном контексте можно сказать, что сувенир – это не только подарок родным, близким, коллегам и друзьям на память о каком-либо празднике, путешествии и т.д. Именно сейчас стоит отметить тот факт, о котором мы сказали ранее, именно в наши дни сувенирная продукция стала мощным инструментом рекламы для привлечения покупателей, потребителей или партнеров, в зависимости от цели, она несет определенную символическую и смысловую нагрузку. С уверенностью можно поставить равенство между тем, как будет развиваться фирменный стиль, так и будет развиваться организация[3]. Приводя примеры сувенирной продукции в конкретной работе предприятия можно выявить: магниты; брелоки; значки; наклейки; аксессуары для

мобильных телефонов; ручки; открытки; футболки и бейсболки; кружки; подушки и игрушки; зажигалки; календари; флаги и много другой сувенирной продукции. Так же выделяют разновидности печати: тампопечать; термопечать; шелкография; термотрансферная; офсетная; шелкотрафаретная и д.р.

Видами сувениров – рекламы для организации являются:

1. баннеры;
2. визитки;
3. таблички;
4. доска объявлений;
5. штендеры;
6. стенды;
7. вывески;
8. плотерная резка;
9. световые коробки.

В настоящее время культура корпоративных сувениров стремительно развивается. Товар выводят на рынок и продвигают торговую марку организации, к тому же корпоративные сувениры утверждают оригинальный, индивидуальный стиль компании и являются рекламой. Сувенир – это не только носитель информации о фирме, но и реклама и даже двигатель продвижения организации.

Сувенирная коммуникация - это коммуникация, которая имеет эстетическую ценность для получателя. Сувениры - это предметы, соотносимые получателем, рекламодателем вследствие нанесения фирменного логотипа, бренда, торговой марки, это предметы, которые отдаются получателю безвозмездно [1].

Можно сказать, что сувенирная продукция является средством создания в рекламных целях позитивного впечатления о рекламируемом объекте, в особенности на нынешнем рынке. В связи с этим можно сказать, что сувенирную продукцию можно назвать зеркалом отечественного бизнеса, которая требует качественные подарки, а значит предпринимательская

деятельность, должна стать качественной. Лучшими подарками для офисных служащих считаются: ручки, часы, органайзеры, календари, как карманные, так и настенные. Благодаря особенностям – «создавать позитивное впечатление» и «склонять к ответной услуге», применение брендовых рекламных сувениров считается одним из самых эффективных методов увеличения уровня продаж, а так же приобретения новых партнеров, а так же расширение клиентской базы организации[6].

Фирменный стиль играет очень значимую роль в создании торговой марки, сувенирной продукции фирмы. Торговая марка обеспечивает репутацию, устойчивый объем продаж, и рост доходов компании. Любая организация должна достичь торговой марки, так как со временем это позволит сэкономить ее расходы вдвое. Так же отметим, важный элемент фирменного стиля – бренд. В целях избегания неприятных ситуаций бренд нужно регистрировать, это защитит организацию от подделок ее фирменного логотипа, сувенира и стиля.

Библиографический список

1. [Анашкина Н.А. Рекламный образ: учебное пособие/](#) Юнити-Дана 2012 173 с.
2. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2006
3. Марусева И. В творческая реклама: приемы и методы ее создания/ художественно-аналитическое исследование//. Директ-Медиа 2015 293 с.
4. Романов А.А., Разработка рекламного продукта./ Романов А.А Васильев Г.А., Поляков В.А. Разработка рекламного продукта// Инфра-М 2013 255 с.
5. Сидоров С.А.: Психология дизайна и рекламы. - М.: «Современная школа», 2013.
6. Сидорчукова, Е.В. Кредитоспособность организации в условиях рыночной конъюнктуры / Е.В. Сидорчукова, Васильева Н.П. // В сборнике:

Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.186-191.

УДК 339.138.330.143

Дьяков С.А. Петрусенко А.Н. Эффективный маркетинг как основа максимизации прибыли

Effective marketing as the basis of profit maximization

Дьяков Сергей Александрович

к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

docent.dyakov@mail.ru

Diakov Sergei Aleksandrovich

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Петрусенко Анастасия Николаевна

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

pietrusienko.anastasii.nik515@mail.ru

Petrusenko Anastasia Nikolaevna

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация: в данной статье авторами даются определение понятию маркетинг, определяются его цели и функции. Рассматривается маркетинг с точки зрения эффективного воздействия на максимизацию прибыли.

Ключевые слова: маркетинг; прибыль; эффективный; максимизация; реклама; показатели эффективности.

Abstract: in this article, the authors given the definition of marketing, identifies its goals and functions. Examines marketing from the point of view of effective influence on maximizing profits.

Key words: marketing; profit; efficient; maximizing; advertising; performance indicators.

Маркетинг – это чудо двадцатого века. Изначально маркетинг развивался, как часть прикладной экономики. Маркетинг тесно переплетается с базовыми категориями экономической теории, такими как: рациональность, обмен, специализация, полезность, максимизация прибыли. Модель

"экономического человека", принимающего правильные решения для достижения своих личных интересов, рассматривалась в маркетинге, как основа представления о поведении потребителей и принятии решений.

Главной отличительной чертой экономической теории от маркетинга стало то, что экономическая теория тесно привязана к содержанию и структуре производственных процессов по созданию стоимости. Маркетинг в свою очередь стремится выйти за грани производственных процессов и концентрирует внимание на удовлетворении потребностей потребителя [1]. Обычно управление маркетинговой деятельностью рассматривается как управление спросом на рынке товаров, однако часто в основе успешного управления маркетинговой деятельностью лежит, прежде всего, управление предложением товаров организации на рынок.

Роберт Кит в 1960 году предложил свое видение эволюции маркетинга в виде модели трех эпох или стадий производства и продаж, по его схеме она представляет собой, смену приоритетов: "производство", "сбыт", "маркетинг". Производственная ориентация уделяет особое внимание продукции компании и к самой компании. Период продаж берет курс на производство, но с появлением конкуренции растет внимание к: личным продажам, рекламе, продвижению товаров и организации сбыта. Маркетинговая ориентация заключается в особом внимании к потребностям потребителя и стремлению удовлетворить максимально эти потребности [6].

С точки зрения хронологии это выглядит так: эпоха производства началась в 50-е годы девятнадцатого века и длилась до конца 20-х годов двадцатого столетия. После чего началась эпоха продаж, которая просуществовала до середины 50-х годов, Затем настало время маркетинга.

На сегодняшний день эффективный маркетинг позволяет решить такие проблемы как:

- Конкурентноспособность компании;
- Создание и поддержка позитивного имиджа компании;
- Увеличение продаж
- Увеличение числа клиентов компании;

- Достижение роста узнаваемости компании;
- Улучшение управления компанией и т.д.

Таким образом, маркетинг оказывает значительное влияние на максимизацию прибыли. Это отчетливо видно из целей маркетинга:

1. Максимизация потребления или «максимизация прибыли». Её смысл заключается в следующем, нужно максимально повысить потребление товара любыми возможными способами, так как это способствует расширению производства, а, следовательно, и к увеличению прибыли. При этом потребителя убеждают в том, что «Чем больше – тем лучше».
2. Предоставление потребителям максимально широкого выбора. Однако не все компании ставят перед собой данную цель т.к. С одной стороны, это полностью удовлетворит потребности покупателей в выборе наилучшего товара. Но с другой – расширение производства может не повлечь за собой повышение спроса, но большие издержки приведут к увеличению цены товара, что вызовет недовольство потребителей [5].
3. Повышение степени удовлетворения покупателей от покупки товара. В данной ситуации производители тоже получают косвенную выгоду: если потребитель получит максимальное удовольствие от покупки, то возможно: он посоветует его друзьям и родным или купит еще не один раз.
4. Повышение качества жизни. Именно эту цель многие считают основной, так как она обобщает первые три принципа. Улучшение качества жизни заключается, во-первых, в: доступной стоимости товаров, повышении качества, расширении ассортимента увеличении количества. А во-вторых, в положительном влиянии маркетинга на культурную и физическую среду. То есть фирмы должны ставить своей целью развитие общекультурных ценностей и улучшение окружающей среды. Правда измерить качество жизни, как впрочем, и удовлетворение товаром, можно только относительно.

В идеале каждая фирма должна ставить перед собой все четыре цели максимизации, но т.к. на практике это не всегда удается, цели маркетинга

часто называют альтернативными.

Функции маркетинга представляют собой отдельные направления маркетинговой деятельности. Именно от вида деятельности компании зависит, какие функции маркетинга целесообразно применять [4]. Функции маркетинга можно объединить в четыре основные группы:

- Аналитическая функция предполагает изучение внешней и внутренней среды фирмы, например: изучение состояния и динамики рынка, его анализ, исследование поведения потребителей и поставщиков продукции; анализ деятельности конкурентов и посредников.

- Продуктово-производственная функция подразумевает предварительное изучение рынка и создание нового товара, наиболее соответствующего потребностям рынка, обладающего высокой конкурентоспособностью.

- Сбытовая функция – это система маркетинга, которая обеспечивает такие условия сбыта товара, при которых он всегда будет в нужном месте в нужное время в необходимом количестве и нужного качества.

- Функция управления, коммуникаций и контроля должна обеспечивать уменьшение степени неопределенности и риска в хозяйственной деятельности (составление стратегических планов) и обеспечивать сосредоточение ресурсов на выбранных приоритетных направлениях, то есть контроль за выполнением долгосрочных планов [2].

Показатели эффективности маркетинга, которые современным предприятиям рекомендуется использовать в своей деятельности, можно разделить на три общие группы:

1. Критерии рыночной эффективности – предназначены для оценки привлекательности рынка. К ним относятся темпы роста рынка, его перспективность, потенциал увеличения спроса и т.д.;

2. Критерии конкурентной эффективности – позволяют оценить конкурентоспособность выпускаемой продукции. В эту категорию входят уровень цен в сравнении со среднерыночными, относительные показатели

качества продукции и сервисного обслуживания клиентов, узнаваемость бренда и т.п.;

3. Критерии деятельности клиента – характеризуют сотрудничество с потенциальным покупателем. Это степень удовлетворенность потребителей, их сохранение, уровень ЛОЯЛЬНОСТЬ и т.д.

Приведенные показатели эффективности маркетинга служат весомым дополнением к финансовым характеристикам деятельности предприятия, которые традиционно используются в экономическом анализе [3]. С их помощью грамотный менеджер может контролировать и эффективно управлять развитием компании, своевременно корректируя маркетинговую стратегию. Это, в свою очередь, создает условия для перехода компании на более высокий уровень с точки зрения экономической эффективности.

Таким образом, мы видим, что маркетинг – этот некий набор инструментов, правильное применение которых, способно донести ваш товар до потенциального покупателя и создать у него интерес к вашему продукту и побудить его обратиться в вашу компанию. На сегодняшний день маркетинг является топливом, без которого не возможна эффективная работа ни одной организации.

Библиографический список

1. Годин, А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К°, 2010. – 671 с.

2. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности : монография / И. Г. Иванова. – Краснодар: Авт. Некоммерческая орг. высш. проф. образования «Российский ун-т кооп.», Краснодарский кооп. ин-т (фил.), 2006.

3. Павлова Н. Н. Маркетинг в практике современной фирмы/ Н. Н. Павлова «Норма» 2015 384 с.

4. Сидорчукова, Е.В. Кредитоспособность организации в условиях рыночной конъюнктуры / Е.В. Сидорчукова, Васильева Н.П. // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического

анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.186-191.

5. Синяева И. М. Маркетинг в коммерции: учебник: для студентов/ И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. СиняевИ. М. Синяева Маркетинг в коммерции: учебник: для студентов. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 543 с.

6. Яроменко, Н.Н. Экономико-статистический анализ эффективности использования основных средств предприятия / Яроменко Н.Н., Власова М.Ю. В сборнике: Исследование различных направлений современной науки VIII Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 1403-1410.

УДК 658.87

Дьяков С.А. Стяжкина Т.А. Обман при помощи сетевого маркетинга

Cheating with the help of network marketing

Дьяков Сергей Александрович

к.э.н., доцент

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

docent.dyakov@mail.ru

Diakov Sergei Aleksandrovich

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Стяжкина Татьяна Анатольевна

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

krasavitsa007@mail.ru

Styazhkina Tatiana Anatolievna

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация: В последнее время в России бурно развились разнообразные способы продвижения товаров, и потребители, привыкшие лишь к традиционным формам торговли, не сразу могут понять, что к чему. В статье авторами рассмотрены проблемы обмана потребителей при помощи сетевого маркетинга.

Ключевые слова: сетевой маркетинг, сетевые компании, обман потребителей, продажи в системе сетевого маркетинга

Abstract: Nowadays we can see an extremely rapid increase in product promotion due to different ways, so customers, who get used to traditional forms of trade, now can face some

troubles in choosing products. That's why we've decided to investigate this problem, using network marketing.

Key words: network marketing, network companies, consumer fraud, trades in system of network marketing.

Идея сетевого маркетинга зародилась в Штатах и была очень проста. Придумал эту схему Карл Ренборг. Именно он в 30-е годы прошлого века организовал первую сетевую компанию California Vitamins. Продукция распространялась, минуя магазины, для этого нужны были не продавцы, а консультанты, которые предлагают товар в основном своим знакомым. Известно, что охотнее всего люди покупают вещи, которые хвалят их знакомые. Вот потребителям и стали предлагать комиссионные в случае, если товар купят еще и их друзья. Последним, в свою очередь, также обещают комиссионные, если они "двинут" товар дальше[1].

В Европе и США сетевой маркетинг известен уже довольно давно, он строго регулируется законами, правила есть на любой случай. А в России этому направлению чуть более 20 лет. Так что главная проблема на сегодня – ввести эту деятельность в законные рамки. Россия впервые встретила с сетевым маркетингом в 1989 году. Появились первые дистрибьюторы компании "Herbalife", чья продукция быстро распространилась по всей стране[3].

Сами сетевики говорят, что идея сетевого маркетинга в том, чтобы донести до потребителя качественный товар без посредников. Так ли это на самом деле? Может быть это просто заговор, с помощью которого нам навязывают посредственный товар по завышенным ценам?

С чего начать? - Создать ауру "эсклюзива". В сетевом маркетинге торгуют всем, чем угодно. Косметикой, пылесосами, лекарствами и бытовой химией. Чем торговать - неважно, технология одна. Главное - убедить покупателя в каких-то особых качествах товара.

В сетевых компаниях постоянно проводят семинары, на которых рассказывается о примерах финансового благополучия сотрудников и о том, как они создали свой капитал. Не прилагая в общем-то особых усилий. Особо успешным распространителям дают премии, бесплатные путевки,

приглашают на оплаченные банкеты и конференции, отправляют в круизы. А те, кто ничего не получил – верят, стоит им только потрудиться и они тоже войдут в число избранных.

Организаторы сетевого маркетинга утверждают: «наши цены гораздо выгоднее магазинных, нам не надо арендовать помещение, выбирать персонал, оплачивать бухгалтера, выбивать разрешение или организовывать рекламные акции». Да, у них нет дополнительных издержек, но потребителям от этого не горячо ни холодно. Это просто дает самой компании зарабатывать больше. Консультантов сетевых компаний учат, как правильно продать товар. Как подойти, что сказать, на что надавить. Их учат настоящие мастера "боевой психологии". Это и есть основа сетевого маркетинга – продать то, что реально стоит копейки, за сотни долларов[4].

Вспомните: чем нас завлекают? - «Этот товар можно купить только в нашей компании, в магазинах такое не продается». Сетевики утверждают, что их товар лучший не только на рынке, но и на всем белом свете. Почему же, если он такой хороший, его нельзя продавать в обыкновенном магазине? Может быть потому, что так его никто не купит? 90% товаров, которых предлагает сетевой маркетинг произведены не в России. Может быть все, что производители не смогли продать у себя, отправляют в другие страны? Предлагая нам обычный товар, но по необычной цене.

Потребители думают, что они продают им эксклюзивный товар по выгодной цене, на самом деле люди получают обычный товар с огромной накруткой. Давайте выясним из чего состоит конечная цена сетевого маркетинга. Например, при цене продукции в 100 рублей, деньги распределяются примерно так: 70% достанутся дистрибьютору, несколько процентов заберут себе склады, к примеру 3, несколько процентов достанется самой сетевой компании, пусть 5, итого 78%, это значит, что компания закупает продукцию по 22 руб., а продает через консультантов за 100, т.е. цена увеличилась примерно в 5 раз. Эти компании имеют многоуровневую структуру, когда человек покупает товар, все остальные, находящиеся выше по цепочке получают по чуть-чуть, а остальную часть получает только

стоящий на вершине цепочки.

Что продают в системе сетевого маркетинга? Что угодно: косметику, пылесосы, лекарства, бытовую химию, БАДы- вообще идеальный товар. В лучшем случае они не повредят здоровью, будут просто пустышкой. Правда за эту пустышку зомбированные покупатели каждый месяц будут платить существенное количество денег, в худшем-БАДы вызовут привыкание, чтобы уж точно заставить клиентов пожизненно пользоваться этим товаром. Консультанты уверяют, что их продукция чуть ли не замена лекарствам. Многие исследования показали, что эти товары можно купить по достаточно низкой цене в обычном магазине, однако в интернете их продают по заоблачным ценам[2].

Сетевой маркетинг – это технология, когда к людям приходит человек, и они хотят или не хотят - вступают с ним в более близкие личные отношения и он оказывает на них определенное психологическое, эмоциональное и прочее воздействие, и этим людям становится гораздо сложнее ему отказать покупать что-то, даже если они сначала не хотели, и гораздо проще что-нибудь, наоборот, купить. Это одно из ключевых достоинств сетевого маркетинга. Этот секрет и обеспечивает большие продажи.

Еще один способ заработать и обмануть потребителей в сетевом маркетинге – составить договор так, чтобы товар нельзя было вернуть. Некоторые компании разрабатывают стандартные формы договоров купли-продажи, в которые включают условия, ущемляющие права потребителей. Так, в частности, договор, заключаемый фирмой «ЦЕПТЕР», ранее предусматривал "пожизненную гарантию" на посуду со знаком «ZEPTEP». Однако такое условие договора не раскрывает содержания понятия «пожизненная гарантия», которое в значительной мере является абстрактным и требует дополнительной конкретизации в тексте договора[5].

В сетевом маркетинге важно знание психологии и прямого воздействия на клиента. Крупные компании привлекают к сотрудничеству хороших психологов, для разработки методики работы и проведения крупных массовых семинаров. Чем шире распространена компания сетевого

маркетинга, чем дольше она действует, тем больше в ней признаков сектантства. Вербуют людей при помощи обмана, т.е. человеку обещают, что он разбогатеет и в том что он несет некую особую миссию. По мнению экспертов, в сетевом маркетинге не главное продажа товара, главное – завлечь как можно больше людей в их компанию. Самый распространенный миф сетевых компаний – это богатство, успех, признание. Этим они и затягивают людей в эти сети.

Так как же избежать обмана? Если заставить работать эти компании в рамках закона о правах потребителей, то люди смогу возвращать не понравившийся им товар. Если заставить их писать всю правду на упаковке, то люди сами смогут делать осознанный выбор. А главное людям самим не нужно покупать на утверждения продавцов, что их товар самый лучший.

Библиографический список

1. Всехсвятский С. Технология анализа маркетинг – плана сетевой компании / С. Всехсвятский – М.: Хорошие новости». 2014. – 39 с.
2. Гейдж Р. Как построить многоуровневую денежную машину / Рэнди Гейдж – М.: «Фаир – Пресс», 2015. – 384 с.
3. Масловский Е.Н. Сетевой маркетинг в России / Е.Н. Масловский // МЛМ – ПЕРСПЕКТИВА. – 2014. – №5. – С. 10–11; №6. – С. 13–15.
4. Романов А.Н. Маркетинг: Учебник/ А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013.
5. Сидорчукова, Е.В. Хозяйства населения: состояние и тенденции развития / Е.В. Сидорчукова, Иляшевич Н.П. // В сборнике: Аграрно-экономическая наука о проблемах инновационного развития агропромышленного производства МАТЕРИАЛЫ I Международной научно-практической конференции (28–29 июня 2007 г.). ФГОУ ВПО ОмГАУ. Редакционная коллегия: Н.Б. Гаврилова, В.С. Пецевич, В.Ф. Стукач, Ю.М. Рогатнев, Б.С. Кошелев, О.В. Шумакова, В.М. Помогаев. ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. С. 245-248.

Завалищин К.А., Ончукова Г.Е. Диагностика финансового состояния предприятия

Diagnosis of the financial condition of the company

Завалищин Константин Алексеевич,
бакалавр, IV курс,
Ижевский государственный технический
университет имени М.Т.Калашникова, г. Ижевск

Zavalishin Konstantin Alexeyevich
BSC IV course, Kalashnikov Izhevsk State
Technical University, Izhevsk

Ончукова Галина Евгеньевна,
кандидат экономических наук, доцент,
Ижевский государственный технический
университет имени М.Т.Калашникова, г. Ижевск
g2777007@mail.ru

Onchukova Galina Evgenievna,
PhD in Economics, Kalashnikov Izhevsk State
Technical University, Izhevsk

Аннотация: В статье рассматриваются подходы авторов к содержанию диагностики финансового состояния предприятия, анализируются методики диагностики, а также цели и основные инструменты анализа деятельности предприятия.

Ключевые слова: диагностика финансового состояния, экспресс-диагностика, комплексная диагностика, диагностика банкротства.

Abstract: The article examines the approaches of authors to the content of diagnostics of the financial condition of the company, analyzes the methods of diagnosis, and the purpose and basic tools of analysis of the company.

Keywords: financial diagnostics, rapid diagnostics, integrated diagnostics, diagnostics of bankruptcy.

Диагностика финансового состояния одна из важнейших характеристик экономической деятельности любого предприятия при принятии квалифицированного выбора управленческих решений по развитию предприятия. На основе данных, полученных в процессе проведения диагностики финансово-экономического состояния предприятия, можно аналитически выявить действительное положение организаций на рынке, установить характер и причины выявленных

отклонений от заданной нормы функционирования, выделить решающие участки финансово-экономической работы.

В экономической литературе существует несколько подходов определения понятия «диагностики финансового состояния».

По мнению А.В. Ивахнюка, диагностика финансового состояния – это процесс распознавания признаков неплатежеспособности посредством анализа основных подсистем деятельности предприятия, а так же выявления отклонений от норм показателей и полученных результатов проведенного диагноза [1].

Б.Л. Орлов и В.А. Немченко определяют диагностику финансово-хозяйственной деятельности предприятий, как управленческую технологию, позволяющую менеджменту компаний оперативно выявлять отклонения от выбранных стратегий через анализ данных и вырабатывать научно-обоснованные и экономически оправданные управленческие решения, позволяющие достичь наибольшей эффективности в управлении ресурсами и стоимости предприятия, как объекта инвестиций [2].

Большинство авторов под диагностикой финансового состояния понимают комплекс исследований количественных характеристик финансовых процессов, связанных с образованием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия, основанных на анализе необходимых источников информации и объективных факторов.

Основная цель проведения финансовой диагностики – получение наиболее информативных показателей, которые дают точную и объективную иллюстрацию финансового состояния, что позволяет выявить и оценить тенденцию роста экономической устойчивости предприятия.

Основные задачи диагностики заключаются в определении мер, направленных на объединение работы всех элементов систем организации, способов их реализации.

Обзор литературы позволил выделить следующую последовательность действий при проведении диагностики финансового состояния предприятия:

- анализ состояния предприятия и прогнозирование его ожидаемых изменений;

- выявление факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций и оздоровлению предприятия;

- разработка мер по ослаблению одних и усилению других.

Для проведения диагностики используются только показатели несущие информационную основу для принятия управленческих решений (финансовая отчетность, данные управленческого учета).

Методы финансового диагностирования — это система базовых категорий, научного инструментария и принципов исследования финансового состояния предприятия.

Для проведения финансовой диагностики используются такие инструменты как: непосредственное использование данных финансовой отчетности; горизонтальный и вертикальный виды анализа финансовой отчетности; использование финансовых показателей (абсолютных и относительных), трендовый анализ.

При выборе аналитических показателей необходимо соблюдать ряд требований:

- финансовые коэффициенты должны быть максимально информативными и давать целесообразную картину устойчивости финансового состояния;

- показатели должны иметь одинаковую направленность;

- коэффициенты должны рассчитываться по данным финансовой отчетности;

- возможность проведения рейтинговой оценки субъекта хозяйствования.

Результатом проведения диагностики финансового состояния должны стать ответы на следующие вопросы:

1. Как изменилось состояние предприятия по сравнению предшествующим периодом?

2. На сколько успешно предприятие работает по сравнению с

конкурентами?

3. Какими резервами располагает предприятие для улучшения своего финансового состояния?

4. Какие мероприятия необходимо включить в финансовый план для улучшения финансового состояния предприятия?

Для получения оценочных показателей необходимо проводить диагностику предприятия с определенной периодичностью: один раз в год при подготовке годового отчета с использованием всех инструментов финансовой диагностики; ежемесячно (мониторинг), при котором осуществляется контроль показателей, характеризующих оперативные результаты деятельности.

В зависимости от целей проведения диагностического анализа можно выделить следующие его виды:

- экспресс-диагностика;
- комплексная диагностика финансово-экономического состояния;
- диагностика банкротства.

Экспресс-диагностика подразумевает под собой непрерывный анализ текущей хозяйственной деятельности. Целью данного вида диагностики является выявление проблем, связанных с управлением и экономическими ресурсами предприятия. Данные, полученные в процессе экспресс-диагностики, имеют предварительные результаты, а выводы являются вероятностными. Основной проблемой проведения данной диагностики является выбор финансовых показателей, как по количеству, так и по составу.

Комплексная диагностика по полученным данным экспресс-диагностики и в качестве самостоятельного исследования позволяет определить текущее состояние предприятия, оценить его инновационный потенциал, а также детально изучить проблемы и выявить причины их возникновения. Данный вид диагностики более точно оценивает многие аспекты финансовой деятельности, но на ее реализацию затрачивается большое количество времени.

Диагностика банкротства позволяет спрогнозировать кризисную

ситуацию до ее очевидного появления. Для диагностики вероятности банкротства используются несколько подходов (официальные методики, авторские методики отечественных и зарубежных специалистов), основанных на применении:

- трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
- ограниченного круга показателей;
- интегральных показателей;
- рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий;
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

В процессе проведения диагностики банкротства предприятия классифицируются по степени риска, исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах.

Рассматриваемые методики служат для определения возможности банкротства и по результатам диагностических исследований позволяют получить прогноз вероятности наступления кризисной ситуации на предприятии.

Весомым плюсом в проведении диагностики финансового состояния предприятия является использование как сложных динамических моделей (экономика страны, отдельная отрасль, конкретная организация), так и отдельных элементов систем (финансовый результат деятельности предприятия, основные бизнес-процессы).

Обзор специальной научной литературы, посвященной проведению диагностики финансового состояния предприятия и методикам оценки позволил выделить ряд проблем:

- отсутствуют общепринятая система показателей диагностики финансового состояния предприятия;
- количество показателей, предлагаемых для анализа диагностики финансового состояния, в разных методиках значительно отличается. Количество таких показателей может достигать до пятидесяти. Однако при анализе финансового состояния важно учитывать качественное содержание

показателей, их способность раскрыть уровень и динамику финансового состояния, выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности, а не количество рассматриваемых коэффициентов;

- показатели финансового состояния предприятия, в основном, рассматриваются в динамике, при этом не учитываются отраслевые и индивидуальные особенности предприятия;

- в большинстве методик отсутствует деление показателей на обобщающие, позволяющие провести экспресс-диагностику и частные, дающие возможность проведения детализированной оценки финансового состояния;

- не все показатели имеют свои нормативы для сравнения, кроме того, зачастую отсутствует обоснование расчета нормативов.

Таким образом, методы, используемые в настоящее время для проведения финансовой диагностики состояния предприятий, не в полной мере учитывают их отраслевые особенности и специфику финансово-хозяйственной деятельности, не отражают реальное финансовое положение предприятия на финансовом рынке. Поэтому актуальным вопросом остается улучшение методик и обоснованный выбор финансовых показателей для проведения качественной диагностики финансового состояния конкретного предприятия.

Библиографический список

1. Ивахнюк А.В. Диагностика экономического состояния как элемент обеспечения устойчивого развития предприятия// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №4.
2. Орлов Б.Л.; Немченко В.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий:– М.: МГУТУ, 2012. – 36с.

УДК 330.142.212

Зубарев И.С., Мельникова А.К. Методы анализа оборотного капитала, их практическое применение

Methods of analysis the working capital, their practical application.

Зубарев Илья Сергеевич

к.э.н. , доцент кафедры финансов, кредита
и экономического анализа

ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, г. Пермь

zubarevilya@mail.ru

Zubarev Ilya Sergeevich

FGBOU VPO Perm Agricultural Academy, Perm

Мельникова Анастасия Константиновна

студент IV курса факультета экономики,
финансов и коммерции

ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, г. Пермь

Kawasaki.zzr94@mail.ru

Melnikova Anastasia Konstantinovna

FGBOU VPO Perm Agricultural Academy, Perm

Аннотация: В статье рассмотрено, что подразумевается под оборотным капиталом предприятия. Представлен расчет методов показателей ликвидности на примере предприятий Пермского края за 2015 год. Проводится анализ оборотного капитала предприятий.

Ключевые слова: оборотный капитал, предприятие, коэффициент.

Annotation: The article considers what is meant by working capital of the enterprise. Presents calculation methods of liquidity on the example of the enterprises of the Perm region in 2015. The analysis of working capital of enterprises.

Keywords: working capital, the company, the ratio.

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности промышленных предприятий является наличие функционирующего капитала для осуществления бесперебойного процесса воспроизводства, наиболее эффективного его использования, обеспечивающего рост прибыли и создание необходимых накоплений для дальнейшего расширения производства, повышения конкурентоспособности продукции и завоевания новых рынков сбыта.

Оборотный капитал- это средства, которые обслуживают процесс хозяйственной деятельности, а также одновременно участвуют в процессе производства и реализации продукции. Он включает в себя:

1. Запасы и затраты
2. Дебиторскую задолженность
3. Краткосрочные финансовые вложения
4. Денежные средства

Другими словами, это средства, которые необходимы для ведения бизнеса, в том числе вложенные в инвестиции, обращающиеся на рынке. Также можно сказать, что это часть капитала предприятия, которая задействована в её ежедневной коммерческой деятельности.оборотный капитал - это наиболее ликвидные и мобильные активы, входящие в состав баланса предприятия.

оборотный капитал - англ. Working Capital, показатель, характеризующий как эффективность компании, так и финансовое состояние компании в краткосрочной перспективе.

оборотный капитал - это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется предприятием либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода (как правило, не более 1 года). [3, с.225]

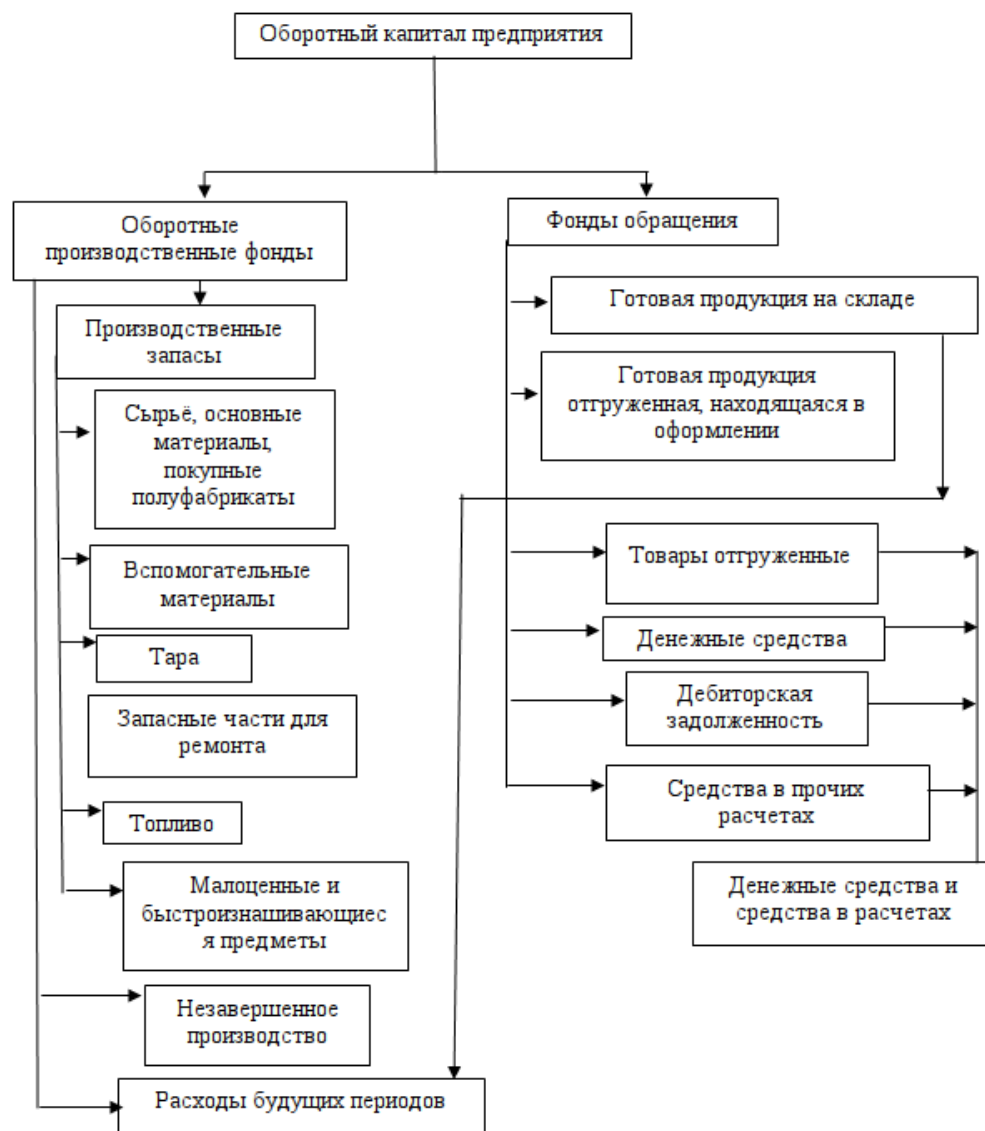


Рисунок 1. Состав оборотного капитала предприятия

Анализ оборотного капитала предприятия начинается с анализа его финансового состояния. Оно отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, то есть, возможность финансировать свою деятельность.

Анализ финансового состояния предприятия- это один из наиболее важных направлений экономического анализа. Оценка финансового положения предприятия – совокупность методов, позволяющих определить состояние дел на предприятии, вследствие изучения результатов его деятельности.

Финансовое состояние предприятия отражает его конкурентоспособность, платежеспособность, кредитоспособность в

производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала. [2, с. 121]

1. Коэффициент абсолютной ликвидности - наиболее жесткий критерий ликвидности предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Норматив коэффициента больше 0,2-0,5. [44, с.13].

2. Коэффициент текущей ликвидности, показывает способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства за счёт оборотных активов. Нормальным считается значение в пределах от 1,5 до 2,5. Если этот показатель меньше 1, то это значит, что предприятие не в состоянии оплачивать свои текущие счета. Если коэффициент больше 2,5 - это говорит о нерациональном использовании капитала, о замедленной оборачиваемости средств. [44, с.14]

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами. Он характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, которые необходимы для её текущей деятельности. Норматив больше, либо равен 0,1.

4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств- показывает число оборотов, которые совершают оборотные средства за рассматриваемый промежуток времени.

Проведем расчёт методов показателей ликвидности на примере предприятий, данный в таблице, за 2015 год.

Таблица 1

Расчет методов на примере предприятий за 2015 год.

Предприятия	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Коэффициент оборачиваемости и оборотных средств
1.ООО «Суперстрой-Пермь»	0,25	0,75	0,23	4,00
2.ОАО «ВебИновация-плюс»	0,31	0,44	0,15	9,00
3.ООО «Автоимпорт-	0,02	0,98	0,21	11,00

Логистика»				
4.ООО «Верхнекамскнефт ехим»	0,35	1,05	0,09	2,50

Исследовав предприятия данные в таблице 1, можно сделать вывод о том, что коэффициенты абсолютной ликвидности во всех предприятиях соответствуют нормативам (0,2 – 0,5), лишь не соответствует нормативу предприятие ООО «Автоимпорт-Логистика», коэффициент составил 0,02, что можно сказать

Коэффициенты текущей ликвидности на предприятиях не соответствуют нормативам, и можно сказать что все предприятия неплатежеспособны. Конфиденты обеспеченности собственными средствами, характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, которые необходимы для её текущей деятельности. В данных в таблице предприятия нормативы коэффициенты соответствуют нормативам. ($\geq 0,1$).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в предприятиях составляют в ООО «Суперстрой-Пермь» 4 оборота в год, а в ООО «Автоимпорт-Логистика» 11 оборотов, то есть в 3 раза больше. Увеличение количества оборотов - означает улучшение их использования. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает эффективность их использования.

Таким образом, все эти коэффициенты позволяют провести полный анализ оборотного капитала предприятия и правильно сделать выводы об эффективности его использования.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 02.02. 2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 № 20336)
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк.- К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. – 448с.
3. Грачева М.Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего

капитала // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №6. – С. 133 - 138.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра – М, 2013. – 544 с.

5. Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 348с.

УДК 33

Игонин А.М. Сравнительный анализ социально-экономических показателей Ямало-Ненецкого автономного округа за 2010 и 2014 годы

Comparative analysis of socio-economic indicators of the Yamalo-Nenets Autonomous District for 2010 and 2014

Игонин Алексей Максимович,
студент первого курса специальности
«государственное и муниципальное управление»
института экономики и управления

Магнитогорского государственного технического университета имени Г.И.Носова

Igonin Alexey
first year student
of the specialty "State and municipal management"
of the Institute of Economics and Management
of the Magnitogorsk State Technical University

Аннотация: В данной статье был проведен сравнительный анализ социально-экономических показателей развития Ямало-Ненецкого автономного округа за 2010 и 2014 годы. На основе полученных данных были разработаны выводы по структуре и особенностям региональной социально-экономической политике, а на основе анализа показателей восстановления в после кризисный период выполнен анализ социально-экономического климата региона.

Ключевые слова: экономика, социально-экономические показатели, темпы роста, экономическая структура, сферы развития, уровень жизни, доходы, инвестиционная привлекательность региона, нефтегазовая промышленность.

Abstract: In this paper, a comparative analysis of socio-economic indicators of the Yamalo-Nenets Autonomous District in 2010 and 2014. On the basis of data obtained conclusions on the structure were designed and features of regional social and economic policy, and based on the analysis of indicators in recovery after the crisis period the analysis of socio-economic climate in the region.

Keywords: economy, social and economic indicators, the growth rate, the economic structure, the scope of development, standard of living, income, investment attractiveness of the region, oil and gas industry.

Для проведения детального сравнительного анализа социально-экономической обстановки необходимо качественное изучение различных аспектов региона. Ямало-Ненецкий автономный округ - субъект Российской Федерации. Входит в состав Уральского федерального округа. По площади Ямало-Ненецкий автономный округ занимает 6 место среди всех субъектов Российской Федерации. Административный центр округа - город Салехард. В составе автономного округа 13 муниципальных образований.

Средняя плотность населения в округе составляет 0,7 (ноль целых семь десятых) человек на 1 кв. км. При этом в городах проживает 85% населения. Значение естественного прироста населения равно в среднем четырем тысячам человек в год. Сегодня Ямал занимает IV место в России по уровню рождаемости. Средний возраст жителя – 31 год.

В качестве критериев для проведения сравнительного анализа были взяты: валовый региональный продукт, объем производства товаров и услуг на душу населения и доля собственных доходов бюджета.

Экономическое состояние Ямало-Ненецкого автономного округа в рамках выделенного временного периода имеет выраженные положительные тенденции, это связано с развитием нефтегазового комплекса. При сохранении высокого спроса на продукцию этой отрасли и несмотря на снижение цен на нефтяном рынке, рассматриваемый регион получает достаточно высокие доходы, чтобы сохранять высокие темпы роста даже в условиях кризиса.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод, об актуальности рассматриваемой темы, по причине того, что возможно использование опыта Ямало-Ненецкого АО в других регионах, для увеличения темпов роста или сохранения их.

Целью статьи является проведение сравнительного анализа социально-экономических показателей региона за 2010 и 2014 годы, что

обусловлено актуальным вопросом о межрегиональном обмене опытом, в рамках государства. На основе цели статьи были поставлены следующие задачи:

1. Провести сравнительный анализ выбранных социально-экономических показателей региона.
2. Сделать вывод о причинах высоких темпов роста и развития региона.

Исследование будет проведено методом сравнительного анализа выделенных показателей.

Экономика Ямало-Ненецкого автономного округа имеет сырьевой характер и построена на нефтегазовой промышленности. Основные доходы идут от нефтегазового промышленного комплекса, а его развитие влечет развитие социальной сферы, улучшение инфраструктуры и открытие новых предприятий, что позволяет создавать рабочие места. Благодаря высокой цене и большому спросу на нефтегазовую продукцию региона население имеет большие доходы по сравнению со многими регионами, но необходимо учесть немаловажный географический фактор. Ямало-Ненецкий АО это труднодоступный регион страны, вследствие низкой концентрации транспортных путей и их низкого качества. Следствием этого является резкое и сильное увеличение транспортных издержек, что влечет возрастание стоимости конечного продукта.

По объему валового регионального продукта (ВРП) на душу населения Ямало-Ненецкий автономный округ сильно выделяется и занимает одно из первых мест среди всех субъектов Российской Федерации. Ежегодный прирост ВРП в автономном округе составляет порядка 100 миллиардов рублей. И если в 2006 году он составил около 560 млрд., в 2008 году – 726 млрд., то в 2010 году ВРП превысил 860 млрд.

В период с 2008 по 2010 год в структуре ВРП по видам деятельности доля добычи полезных ископаемых составила 57–59%, строительства – 12,5–13,5%, транспорта и связи – 10,0–10,5%, обрабатывающего производства – 2,4–2,6%, оптовой и розничной торговли около 6,5 процента. В 2010 году

объем промышленного производства составил около 676 млрд. рублей (114,4% к 2007 году).

Рост объемов промышленного производства в 2000-2007 годах составил более 600%.



*График составлен на основе данных РИА-Аналитика.

Рис.1 График объема производства товаров и услуг на душу населения.

В 2010 году объем производства товаров и услуг на одного человека был равен 1 648 300 рублей на человека, что являлось самой большой величиной в стране, в связи с этим, Ямало-Ненецкий АО занимал I место в стране по этому показателю. Такие успехи региона связаны с высокой инвестиционной привлекательностью региона, причем не только для внутренних инвесторов, но и для иностранных. Этот факт был подтвержден в апреле 2008 года Международным рейтинговым агентством Standard & Poor's.

В 2011 году значение объема производства товаров и услуг на душу населения составило уже 1 874 540 рублей, что являлось вторым по размеру показателем, после Ненецкого АО, где этот показатель был равен 3 264 830 на душу населения. Рост объема производства товаров и услуг на душу населения в 2011 году в сравнении с 2010 составил 206 240 рублей.

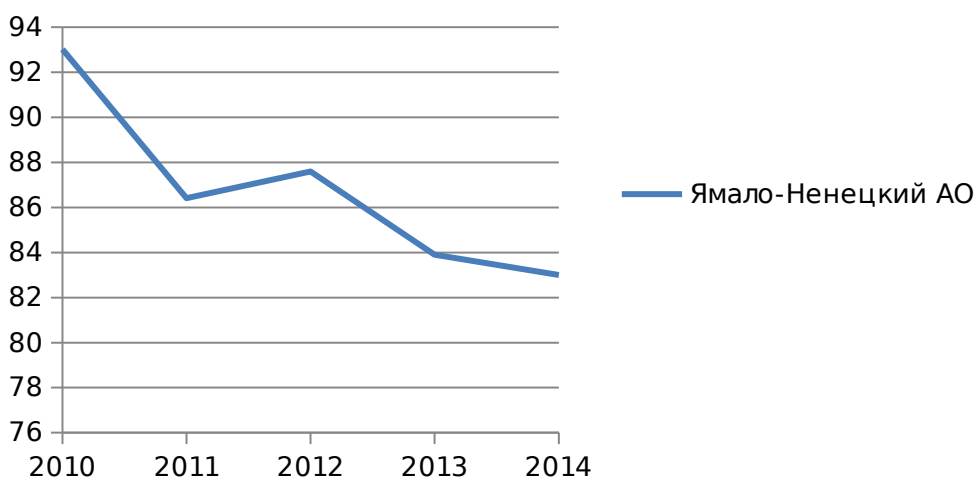
Взяв для сравнения 2012 год, мы увидим увеличение темпов роста объема производства товаров и услуг на душу населения. В 2012 году этот

показатель был равен 2 274 040, а рост относительно прошлого года составил 399 500 рублей. В 2013 году показатель объема производства товаров и услуг на душу населения составил 2 575 210 рублей, а относительный рост равен 301 170 рублей.

В 2014 году рост показателя объема производства товаров и услуг на душу населения стал равен 2 796 170, а относительный рост составил 220 960 рублей. С 2013 года заметно сократились относительные темпы роста, что обусловлено мировой кризисной обстановкой и снижением цен на целевую продукцию региона. Сохранить позиции регион смог благодаря крупным инвестиционным проектам таким как «Ямал», который разработан компанией «ПАО Газпром».

На полуострове Ямал и в прилегающих акваториях открыто 11 газовых и 15 нефтегазоконденсатных месторождений, разведанные и предварительно оцененные запасы газа составляют около 16 трлн куб. м, перспективные и прогнозныe ресурсы газа — около 22 трлн куб. м. Запасы конденсата оцениваются в 230,7 млн тонн, нефти — в 291,8 млн тонн. Открытие подобных глобальных проектов позволит региону увеличить темпы роста в различных сферах, а так же привлечь дополнительные инвестиции в регион.

Ямало-Ненецкий АО



*График составлен на основе данных РИА-Аналитика.

Рис 2. График доли собственных доходов бюджета.

Для составления более полной картины экономического положения

Ямало-Ненецкого АО, рассмотрим динамику доли собственных доходов бюджета. В 2010 году отмечается крупное падение доли собственных доходов бюджета, что связано с мировым финансовым кризисом, который дестабилизировал уровень цен на продукты нефтегазовой промышленности и вызвал колебания в бюджете рассматриваемого региона, за счет того, что основа бюджета заложена на нефтегазовой промышленности.

В период с 2010 по 2011 год отмечается падение доли собственных доходов бюджета на 6,5%, что вызвано снижением уровня доходов бюджета, вследствие дестабилизации мировой экономической обстановки и экономической ситуации в стране.

С 2011 по 2012 год отмечается рост доли собственных доходов бюджета на 1,8%, этому поспособствовала стабилизация рынка цен на продукты нефтегазовой промышленности.

С 2012 по 2014 год вследствие второй волны кризиса отмечается новое падение доли собственных доходов бюджета на 4,5%.

Таким образом, на основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что Ямало-Ненецкий автономный округ прочно занимает первые места по стране по уровню экономического развития, благодаря развитой системе промышленности и постоянно внедряющимся новым разработкам. Данный регион является одним из наиболее стабильных, благодаря высоким доходам добывающей промышленности. Необходимо отметить, что в условиях кризиса экономика сырьевого типа, на которой базируется экономическая система региона понесла определенные потери в социально-экономической сфере.

Библиографический список

1. <http://de.gov.yanao.ru/opendata/8901017406-makroekonomika>
Департамент экономики ЯНАО - Макроэкономические показатели.
2. <http://www.yamalonenetskiiao.ru/eco/> ЯНАО – Экономика
3. <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/mega-yamal/> ПАО «Газпром» - Мегaproект «Ямал».
4. <http://www.novatek.ru/ru/business/yamal-Ing/> Проект «Ямал СПГ»

УДК 339.13:658(470.345)

Киреева А.С., Сущева О.С. Пути повышения эффективности финансовой деятельности торговой организации

Ways to improve the efficiency of the trade organization of financial activity

Киреева Алена Сергеевна

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
г. Саранск

alena.prutskova@mail.ru

Kireeva Alena Sergeevna

Ogarev Mordovia State University, Saransk

Сущева Оксана Сергеевна

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
г. Саранск

oksana.susheva@mail.ru

Sycheva Oksana Sergeevna

Ogarev Mordovia State University, Saransk

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные результаты финансовой деятельности торговой организации. Выявлены основные проблемы и предложены рекомендации по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, эффективность, прибыль, налогообложение, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, проблемы.

Abstract: This article describes the main results of the financial activities of the trade organization. The main problems and propose recommendations to improve the financial performance of the enterprise.

Keywords: financial stability, efficiency, profit, tax, profitability, liquidity and solvency problems.

В условиях рыночной экономики главную роль в системе экономических показателей деятельности предприятия играют финансовые результаты.

С одной стороны они сигнализируют как самому хозяйствующему субъекту, так и заинтересованным лицам об успехах и проблемах бизнеса; с другой – они выступают основой функционирования предприятия, а также генератором его развития. Ведь, формирование должного уровня финансовых

результатов характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной деятельности предприятия, оптимальностью выбора направлений их использования. Чем выше финансовые результаты, тем эффективнее производственная, инвестиционная и другие стороны деятельности предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и меньше риск банкротства. В конечном итоге от финансовых результатов зависит конкурентное положение предприятия на рынке.

Актуальность проблематики выбранной темы исследования особенно остра для российских предприятий. Дело в том, что в условиях обострившейся экономической ситуации в стране и усилившейся геополитической нестабильности финансовые результаты хозяйствующих субъектов ухудшились, что ограничивает возможности для их полноценного использования.

Потребительское общество «Кемлянское», являясь филиалом Ичалковского райпо с марта 2005 г., представляет собой добровольное объединение граждан и юридических лиц, созданное по территориальному признаку на основе членства путем объединения его членами (пайщиками) имущественных паевых взносов. Преследуя цель удовлетворения материальных и иных потребностей пайщиков, общество осуществляет розничную торговлю продуктами питания и товарами первой необходимости через 4 магазина, расположенные в с. Кемля.

Отражением эффективной финансовой деятельности ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо являются показатели прибыли, а так же рентабельности.

Таблица 1

Динамика показателей прибыли и рентабельности ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо за 2012-2014 гг.

Показатели	Значения показателей, тыс. р.			Абсолютное изменение, тыс. р.			Темп роста, %		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.

Выручка от продаж	50393	50740	88787	347	38047	38394	100,7	175,0	176,2
Себестоимость продаж	37001	37618	65075	617	27457	28074	101,7	173,0	175,9
Валовая прибыль	13392	13122	23712	-270	10590	10320	98,0	180,7	177,1
Коммерческие расходы	9870	10593	14856	723	4263	4986	107,3	140,2	150,5
Прибыль от продаж	3522	2529	8856	-993	6327	5334	71,8	350,2	251,4
Проценты к уплате	568	591	825	23	234	257	104,0	139,6	145,2
Прочие доходы	161	116	209	-45	93	48	72,0	180,2	129,8
Прочие расходы	1566	1156	2318	-410	1162	752	73,8	200,5	148,0
Прибыль до налогообложения	1549	898	5922	-651	5024	4373	58,0	659,5	382,3
Платежи в бюджет ЕНВД	349	401	825	52	424	476	114,9	205,7	236,4
Чистая прибыль	1200	497	5097	-703	4600	3897	41,4	1025,6	424,8
Общая рентабельность продаж	7,0	5,0	10,0	-2	5	3			
Рентабельность активов	10,3	4,2	22,4	-6,1	18,2	12,1			
Рентабельность основных средств	231,4	183,3	5400,0	-48,1	5216,7	5168,6			
Рентабельность оборотных средств	34,7	24,4	39,2	-10,3	14,8	4,5			

Из таблицы 1 видно, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. валовая прибыль общества сократилась на 2,0 % (до 13122 тыс. р.), что вызвано более высокими темпами роста себестоимости по сравнению с выручкой. Одной из причин роста себестоимости являются недостачи товаров. Прибыль от продаж за 2012-2013 гг. сократилась на 28,2 % (до 2529 тыс. р.), причины динамики оценим позже. Прибыль до налогообложения уменьшилась на 42,0 %, достигнув в 2013 г. 898 тыс. р., что обусловлено ростом процентов к уплате за пользование заемными средствами населения, высокими темпами падения прочих доходов по сравнению с прочими расходами. За счет увеличения выплат по ЕНВД чистая прибыль потребительского общества за 2012-2013 г. сократилась в 2,4 раза, составив на конец 2013 г. 497 тыс. р.

В 2014 г. высокие темпы роста выручки относительно темпов роста себестоимости привели к увеличению валовой прибыли по сравнению с 2013 г. на 80,7 % (до 23712 тыс. р. в 2014 г.). В итоге за 2012-2014 гг. рост валовой прибыли составил 177,1 %. Прибыль от продаж в 2014 г. по сравнению с 2013 г. выросла в 3,5 раза (до 8856 тыс. р.), относительно 2012 г. рост составил 2,5 раза. Совокупное влияние роста процентов к уплате за пользование кредитов, снижения процентов к уплате за пользование заемными средствами населения, увеличения прочих доходов обусловило увеличение прибыли до налогообложения за 2014 г. по сравнению с 2013 г. в 6,6 раз (до 5922 тыс. р.),

а в целом за три года рост составил 3,8 раз. В 2014 г. сумма выплат ЕНВД продолжила рост, однако меньшими темпами, чем прибыль до налогообложения. В результате филиал в 2014 г. получил чистую прибыль в сумме 5097 тыс. р., что более чем в 10 раз выше уровня 2013 г. и более чем в 4 раза – уровня 2012 г.

Далее для анализа финансового состояния организации рассчитаем показатели рентабельности.

Так же из таблицы 1 видно, что общая рентабельность продаж ПО «Кемлянокое» в 2013 г. снизилась на 2 %, достигнув 5,0 % т.е. общество имело 0,05 р. прибыли от продаж с 1 р. товарооборота. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность от продаж выросла на 5,0 п.п. (до 10,0 %), то есть с 1 р. товарооборота общество получило 0,1 р. прибыли от продаж. В итоге целом за три года рентабельность продаж выросла на 3 %. Это указывает на рост эффективности продаж.

Рентабельность активов в 2013 г. упала на 6,1 %. за счет уменьшения чистой прибыли. Но в 2014 г. рост последней привел у повышению рентабельности до активов до 22,4 % (общество имело 0,224 р. чистой прибыли с 1 р., вложенного в активы), что на 18,2%. больше, чем в 2013 г. и на 12,1%. – чем в 2012 г. Таким образом, растет эффективность управления активами.

В 2014 г. также выросла эффективность управления собственным капиталом, о чем свидетельствует рост рентабельности собственного капитала на 48,2 п.п. по сравнению с 2013 г. и на 28,3%. по сравнению с 2012 г. В итоге в 2014 г. с 1 р., вложенного в собственные средства, ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо получило 0,681 р. чистой прибыли.

Рентабельность заемного капитала наименьшей была также в 2013 г. – 5,4 %. Но в 2014 г. она выросла более чем в 6 раз, достигнув 33,4 % – с 1 р., привлеченных заемных средств, ПО «Кемлянокое» получило 0,334 р. чистой прибыли. В итоге можно говорить о повышении эффективности использования заемных средств.

Рентабельность операционного капитала ПО «Кемлянокое»

Ичалковского райпо снизилась в 2013 г. на 8,6% и составила 21,5 %, т.е. организация получила 0,215 р. прибыли от продаж с 1 р., вложенного в основные и оборотные средства). В 2014 г. эффективность использования хозяйственных ресурсов выросла, на что указывает рост рентабельности на 17,4 п.п. по сравнению с 2013 г. – до 38,9 %.

Отдача основных средств в течение 2013 г. снизилась на 48,1 п.п., составив 1,733 р. прибыли от продаж с одного рубля, вложенного в основные средства. В 2014 г. рентабельность основных средств выросла по сравнению с 2013 г. более чем в 52 раза, достигнув 5400 % (было получено 54,00 р. прибыли от продаж с 1 р., вложенного в основные средства). Причиной тому послужило сокращение основных средств филиала в связи с передачей их на баланс Ичалковского райпо.

Рентабельность оборотных средств потребительского общества в 2013 г. опустилась на 10,%, ниже уровня 2012 г., составив 24,4 %. За 2014 г. ее рост составил 14,8 п.п., в итоге эффективность использования оборотных средств выросла и филиал с 1 р., вложенного в оборотные средства, получил 0,392 р. прибыли от продаж.

Организация торговли требует от ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо соответствующего обеспечения ликвидности и платежеспособности. Чтобы прояснить состояние данных показателей, оценим ликвидность баланса.

Таблица 2

Структура активов ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо по степени ликвидности и пассивов по степени срочности за 2012-2014 гг., тыс. р.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
А1. Наиболее ликвидные активы (денежные средства)	236	157	320
А2. Быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность)	1694	1753	7633
А3. Медленнореализуемые активы (запасы)	8226	8457	14624
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	1552	1380	164
Итого актива	11708	11747	22741
П1. Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)	3925	3392	5471
П2. Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы)	2000	3765	7750
П3. Долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы)	2769	2093	2037
П4. Постоянные пассивы (капитал и резервы)	3014	2497	7483
Итого пассива	11708	11747	22741

Сопоставление итогов А1 и П1, отражающее соотношение текущих

платежей и поступлений филиала, на протяжении 2012-2014 гг. не удовлетворяло условию абсолютно ликвидного баланса ($A1 > П1$). Кредиторская задолженность не покрывалась денежными средствами. Условие $A2 > П2$ также не выполнялось на протяжении всего исследуемого периода за счет того, что дебиторская задолженность филиала не покрывала краткосрочные займы и кредиты. Между тем, нехватка ликвидности 1-2-го уровней компенсировалась резервом образовавшейся ликвидности на 3-ем уровне – третье условие $A3 > П3$ выполнялось в течение 2012-2014 гг. за счет того, что запасы ПО «Кемлянокое» покрывали долгосрочные займы и кредиты. Однако компенсация при этом имела место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные. Соотношение $A4 < П4$ соответствовало абсолютно ликвидному балансу на протяжении 2012-2014 гг. Это показывает, что собственные средства филиала покрывали его внеоборотные активы, что безусловно являлось положительным моментом. Таким образом, у ПО «Кемлянокое» ликвидности баланса недостаточная.

Приступим теперь к оценке финансовой устойчивости ПО «Кемлянокое». Начнем с расчета абсолютных показателей, то есть показателей обеспеченности запасов и затрат источникам их формирования. Сравнивая Z и $E_{собр}$, видим, что условие $Z \leq E_{собр}$, то есть абсолютной независимости финансового состояния не выполнялось на протяжении всего исследуемого периода, условие нормальной независимости финансового состояния – $Z \leq E_{сос}$ также не выполнялось, причем в 2012-2013 гг. финансовое состояние филиала было кризисным – $Z > E_{осн}$, а в 2014 г. неустойчивым $Z \leq E_{осн}$ (таблица 3).

Таблица 3

Динамика показателей обеспеченности запасов и затрат ПО «Кемлянокое»
Ичалковского райпо за 2012-2014 гг., тыс. р.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственные средства в обороте ($E_{собр}$)	1462	1117	7319
Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат ($E_{сос}$)	4258	3210	9356
Общая величина основных источников формирования запасов	6258	6975	17106

и затрат (Еосн)			
Запасы (З)	8226	8457	14624
Коэффициент заемных средств	2,9	3,7	2,0
Коэффициент обеспеченности текущих активов	0,14	0,11	0,32
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	0,18	0,13	0,5
Коэффициент покрытия запасов	0,90	0,86	1,4
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,4	1,29	1,25
Коэффициент маневренности функционального капитала	0,06	0,05	0,03
Индекс постоянного актива	0,51	0,55	0,02
Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости	6,5	7,5	137,7

Как видно из таблицы 3, коэффициент заемных средств, показывающий отношение заемных средств к собственным, в 2012-2014 гг. был выше нормативного значения ($<1>0,5$), отражая высокую зависимость филиала от заемных источников. Между тем, за три года показатель уменьшился на 0,9, составив по итогам 2014 г. 2,0. Данная тенденция отражает снижение зависимости ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо от внешних заемных источников.

Коэффициент обеспеченности текущих активов филиала собственными оборотными средствами был выше нормативного значения ($\otimes 0,1$) на протяжении 2012-2014 гг., что свидетельствует о достаточности у ПО «Кемлянокое» собственных средств для покрытия текущих активов. В 2014 г. за счет собственных средств было сформировано 32 % текущих активов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами в течение 2012-2013 гг. был ниже нормы ($\otimes 0,5$), а в 2014 г. поднялся до 0,5 – таким образом, у ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо стало достаточно собственных средств для покрытия материальных запасов.

Коэффициент покрытия запасов показывает, что так называемых «нормальных» источников средств для покрытия материально-производственных запасов у потребительского общества было достаточно только в 2014 г. – показатель поднялся до уровня 1,4, что соответствует норме ($\otimes 1$).

Коэффициент маневренности собственных средств ПО «Кемлянокое» на протяжении трех лет был значительно выше нормативного значения (\otimes

0,1), что указывает на высокую степень мобильности использования филиалом собственных средств.

Показатель маневренности функционального капитала по итогам 2012-2014 гг. снизился в 2 раза, составив в 2014 г. 0,03. Однако значения коэффициента находились в границах нормы ($0 \leq 1$).

Индекс постоянного актива характеризует долю внеоборотных активов ПО «Кемлянокое» в источниках собственных средств. Норматив индекса должен быть < 1 для того, чтобы оставалась часть собственного капитала для покрытия оборотных средств. На предприятии норматив был выдержан в 2012-2014 гг. Следовательно, собственного капитала у филиала хватает для покрытия внеоборотных средств.

Коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости имел положительную динамику на протяжении 2012-2014 гг., но в 2014 г. он вырос по сравнению с уровнем 2013 г. в 18,4 раза, составив 137,7. Между тем, минимальная финансовая стабильность достигается при условии превышения данного показателя над коэффициентом отношения заемных средств к собственному капиталу. В ПО «Кемлянокое» это условие выполнялось на протяжении трех лет, что говорит о финансовой устойчивости организации.

Таким образом, оценка ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ПО «Кемлянокое» за 2012-2014 гг. показала, что его финансовое состояние достаточно стабильно, несмотря на низкие показатели ликвидности и неудовлетворительные результаты оценки показателей обеспеченности запасов и затрат источникам их формирования. На отсутствие проблем с платежеспособностью и ликвидностью указывает тот факт, что недостаток ликвидности первого и второго уровней полностью покрывается имеющимся резервом в группе медленно реализуемых активов (третьего уровня), который достаточно сохранить – и проблем с ликвидностью в будущем не возникнет. Реальных проблем с финансовой устойчивостью также нет, на это указывают: высокая маневренность собственных средств и функционального капитала, достаточность первых для

покрытия внеоборотных и текущих активов, а также превышение коэффициента соотношения текущих активов и недвижимости над коэффициентом отношения заемных средств к собственным на протяжении 2012-2014 гг.; достаточность в 2014 г. собственных средств, а также «нормальных» источников средств для покрытия материальных запасов.

Однако не смотря на все положительные моменты проблемы все таки есть. Одной из наиболее важных проблем является хищение товаров на предприятии что оказывает существенные отрицательные результаты на финансовой деятельности предприятия. С целью увеличения прибыли и рентабельности ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо важно минимизировать такой источник увеличения себестоимости, как недостача товаров в магазинах. Она возникает вследствие хищения со стороны работников и покупателей, небрежного ведения учета, а также ошибок поставщиков. В этой связи потребительским обществом должна быть разработана программа предотвращения потерь, представляющая собой компромисс между высоким уровнем обслуживания и удобствами для покупателей, с одной стороны, и снижением возможностей для воровства – с другой. Ключ к успеху такой программы – создание эффективной защиты товаров и одновременно с этим открытой, привлекательной атмосферы магазинов, что предполагает четкую координацию работы менеджеров, представления товаров и дизайна магазинов.

Пожалуй, самое эффективное средство борьбы с магазинными ворами – сотрудники ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо. Они должны быть внимательны, замечать и предотвращать воровство. Ничто так не сдерживает преступника, как работник магазина, который всегда на виду. В магазинах общества должно уделяться внимание его планировке. Размещая товар возле входов, областей доставки, не следует забывать о его безопасности. Например, вещи, которые легко украсть, такие как жвачки, сигареты, шоколад и прочие мелкие товары, никогда не должны продаваться рядом со входом в магазин.

Хищения на кассах являются для магазинов, в том числе ПО

«Кемлянского» Ичалковского райпо, первоочередной проблемой. В связи с чем, для обеспечения безопасности целесообразно использовать технические средства, а именно систему видеоконтроля на кассовых узлах, она позволит в короткий срок сократить потери от краж. Сотрудники охраны магазинов ПО «Кемлянского» Ичалковского райпо могут работать с программой видеоконтроля в трех режимах – оперативное наблюдение, работа в режиме архива и работа с отчетами. Каждый из них выполняет свои задачи. Наибольшего эффекта от использования программы контроля кассовых операций можно добиться сочетанием всех трех режимов работы. Так, анализ отчетов по событиям позволяет увидеть все нештатные ситуации на кассах и принять по ним соответствующее решение. Отчеты дают все необходимые статистические срезы – по кассирам, типам операций, товарам, временным периодам. В свою очередь, с помощью режим архива, составляя различные видеоэпизоды, возможно выявить умысел в подозрительных действиях кассиров и других сотрудников. Для этого можно задать параметр (дату, время, номер кассы, фамилию кассира и т. д.) и отсортировать сохраненные данные, просмотреть соответствующие видеофрагменты. Зафиксированные события будут служить наглядным основанием для разрешения конфликтов между руководством магазинов ПО «Кемлянского» Ичалковского райпо и нарушителем. Причем срока давности нарушения в данной системе не существует – все зависит только от объема данных, которые хранятся в архиве. Таким образом, использование программы приводит персонал к пониманию того, что любое злоупотребление не останется безнаказанным.

С целью увеличения прибыли и рентабельности в магазинах ПО «Кемлянского» необходимо анализировать продажи, оценивать товарооборот и занимаемое торговое пространство. Для этого необходимо проведение мерчендайзинг-аудита, то есть комплексной оценки мерчендайзинга в торговой точке с одновременным анализом по отдаче с метра полочного пространства по каждой товарной группе. Мерчендайзинг-аудит позволит выявить проблемные точки в мерчендайзинге магазинов и разработать план по их корректировке.

Мерчендайзинг-аудитом в ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо должны быть охвачены следующие объекты. Во-первых, общая атмосфера магазина: рекламные материалы, освещение, чистота продукции и точек продаж, торговое оборудование, удобство и доступность товара. Во-вторых, соблюдение общих принципов мерчендайзинга по критериям запас/расположение/представление по группам товаров. Необходимо оценивать, по каким группам товаров возникают ситуации, когда наиболее популярные марки и упаковки отсутствуют в продаже (упущенные продажи). Применяя комплексные меры по отведению для такой продукции больше места на полках (удвоенная выкладка популярных товаров), размещения ее на лучших местах на полках, контроля постоянного наличия в продаже и т.д. можно существенно снизить упущенные продажи. Также необходимо оценивать соблюдение требований выкладки сопутствующей продукции и последовательность размещения отделов и товарных групп в магазине. В-третьих, порядок выкладки товарных групп, марок и типов товара, группировка товаров и т.д. должны быть удобны для быстрого поиска нужной продукции и интуитивно понятны покупателю. В-четвертых, выполнение правил размещения ценников, правила представления продукции «лицом к покупателю», полноты представления информации о товаре, соблюдение правил выкладки сопутствующей продукции. В-пятых, выполнение правила «двух пальцев»: если расстояние между верхним краем упаковки товара и ограничителем верхней полки больше 3-5 сантиметров, то необходимо изменять выкладку и вешать полки плотней. Иногда размещение товара на полученных таким образом дополнительных полках приносит 30 % роста продаж. Такой же эффект может дать и более насыщенная выкладка товаров.

По итогам мерчендайзинг-аудита в ПО «Кемлянское» Ичалковского райпо следует составить «денежную карту», которая будет показывать реальное положение вещей. Руководство магазинов будет видеть сильные/слабые места продаж – сильные/слабые категории товаров. На план магазина следует нанести показатели среднего товарооборота с 1 кв. м торговой площади или средней эффективности использования торговых

площадей. Важно выделить зоны, приносящие одинаковый товароборот. Неравномерная картина, будет показывать «перекося» в ассортименте, ударно работающие участки и слабые, отстающие места. В конечном счете, «денежная карта» позволит улучшить зонирование в магазинах, принять решение какие товарные группы расширять, какие сужать, оценить эффективность сделанных перепланировок и изменений.

Повысить прибыль и рентабельности в ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо позволит также сокращение путей звенности товародвижения, что предполагает рациональную организацию данного процесса. С этой целью должны определяться наиболее благоприятные потоки и направления движения товаров, более экономичные виды транспорта.

Основными звеньями технологической цепи товародвижения для ПО «Кемлянокое» являются: производственные и сельскохозяйственные предприятия, производящие товары народного потребления, оптовые базы, магазины. Движение товаров из районов производства в район потребления – п. Кемля Ичалковского района должно происходить кратчайшими путями, что обеспечит прохождение ими наименьшего пути от производителя до потребителя, ускорение процесса воспроизводства и наименьшие расходы по перемещению товаров и продуктов.

При организации товародвижения важное значение имеет правильный выбор транспортных средств и эффективное их использование. При этом следует учитывать расстояние перевозки, вид и физико-химические свойства товаров. Кроме того, должна быть обеспечена максимальная загрузка транспорта, сокращены его простои, исключены порожние пробеги. Широкое использование в процессе товародвижения тары-оборудования позволит ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо не только исключить тяжелые ручные процессы, существенно повысить производительность труда и культуру торговли, но и добиться значительного экономического эффекта от ее внедрения. Во всех звеньях технологической цепи товародвижения должны широко использоваться средства механизации погрузочно-разгрузочных

работ. Это позволит более эффективно использовать транспортные средства и рабочую силу, существенно ускорить процесс товародвижения.

Высокую эффективность товародвижения для ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо обеспечит постоянное совершенствование и оптимизация всей его технологической цепи. Это может быть достигнуто единством технологической цепи, соответствием ее требованиям поточной обработки грузов, при которой каждая предыдущая операция одновременно является подготовкой к последующей. Особенно важное значение здесь имеют операции, связанные с подготовкой товаров к продаже (их фасовка, упаковывание, комплектование необходимого ассортимента и т.д.).

Таким образом, резервы увеличения прибыли и рентабельности ПО «Кемлянокое» Ичалковского райпо кроются в снижении себестоимости за счет предотвращения недостатков, увеличении товарооборота посредством проведения мерчендайзинг-аудита и сокращении путей звенности товародвижения. В частности, для предотвращения недостатков необходимо: обучать сотрудников магазинов внимательно следить за покупателями; уделить внимание планировке магазина; установить систему видеоконтроля на кассовых узлах. Проведение на регулярной основе мерчендайзинг-аудита позволит: поднять уровень общей атмосферы магазина; соблюдать общие принципы мерчендайзинга по критериям запас/расположение/представление по группам товаров; придерживаться порядка товарных групп, марок и типов товара, правил группировки товаров и т.п. Сокращение путей звенности товародвижения может быть достигнуто за счет: применения кратчайших путей движения товаров; выбора рациональных транспортных средств и эффективного их использования; широкого применения тары-оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ; постоянного совершенствования и оптимизации технологической цепи товародвижения.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (Часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 09.03.2016 г.) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ.-

правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117426/#p4

2. Закон РФ от 19.06.1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» (ред. от 02.07.2013) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_608/

3. Елагина О. В. Формирование финансового результата многоотраслевого потребительского общества / О. В. Елагина // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 3 (1). – С. 248-252.

4. Имангулов В. Р. Система показателей финансовой устойчивости организации и анализ действующих методик их определения / В. Р. Имангулов // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 5. – С. 94-100.

УДК 338.984

Козловский В.А. Современное состояние бизнес-планирования

The current state of business planning

Козловский Вадим Александрович
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону
dinvest1@mail.ru

Kozlovskiy Vadim Alexandrovich
Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

Аннотация. В статье рассматривается процесс проведения работ по созданию бизнес-плана, а так же эффективность его использования в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, описываются основные разделы типового бизнес-плана.

Ключевые слова: структура бизнес-плана, инвестиции, показатели эффективности деятельности предприятий.

Abstract. The article deals with the process of the work on the creation of a business plan, as well as the efficiency of its use in manufacturing and economic activity of enterprises, describes the main sections of a typical business plan.

Keywords. business plan structure, investments, business performance indicators.

В современных условиях рыночной экономики бизнес-план, являясь частью системы планирования, определяет собой основу формирования вновь создающегося проекта. При этом, как ни парадоксально, большая часть начинающих предпринимателей не используют данный инструмент. Бизнес-планирование способствует привлечению потенциальных инвесторов, необходимых в целом ряде случаев, для реализации и развития предприятий. Так же, при составлении бизнес-плана, можно выявить задачи и проблемы, которые могут возникнуть в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Соответственно, работа по составлению бизнес-плана, является весьма полезной для любого субъекта хозяйственной деятельности.

Считается, что бизнес-планирование нацелено на создание, развитие, преобразование, выбор стратегии бизнеса, а, в случае, небольших проектов, которые при этом не требуют существенных вложений, может заместить инвестиционный проект, что говорит об общности их характера и направленности.

Бизнес-планирование, бесспорно, является важным элементом для связи с внешней предпринимательской средой, поскольку используется в заимствовании и привлечении средств для бизнеса, для работы с партнёрами, общественностью (с целью, например, поддержания репутации предприятия) и собственными менеджерами для концентрирования усилий в преодолении поставленных задач.

Для составления бизнес-плана, способного воплотить поставленные задачи и привлечь потенциальных инвесторов, разработчикам необходимо переработать большое количество разнообразной актуальной информации, в том числе, и о состоянии внешней предпринимательской среды. При этом не рекомендуется приводить неопределённые утверждения, а всем пояснениям необходимо давать расширенные и точные определения, которые основаны на проведённых расчётах. Все расчёты и пояснения необходимо представлять в достаточно простой форме, понятной широкому кругу заинтересованных лиц.

Исходя из поставленных задач, специфики деятельности, бизнес-план имеет различное содержание, а при его составлении используется различная информация. Вместе с тем, бизнес-план имеет устоявшуюся структуру и содержание составляющих разделов:

- Резюме содержит в себе кратко-обобщённые сведения о создаваемом проекте, выражающие цели, задачи, возможности его участников. Как правило, на одной или нескольких страницах описываются текущие и итоговые параметры проекта. Данный раздел составляется в конце формирования проекта, являясь, как бы, кратким изложением (презентацией) всего бизнес-плана. Основная задача резюме – заинтересовать потенциальных участников и привлечь их внимание к участию в проекте.

- Структура проекта включает в себя составление организационных моделей, которые описывают конъюнктуру рынка. Всё это требуется для иллюстрации всех происходящих процессов описываемого проекта и наиболее точного их понимания.

- Инвестиционный план направлен на создание условий для наиболее оптимальной структуры инвестиций. Следует изложить сведения о расходовании средств и об источниках их получения, а так же ожидаемые сроки окупаемости и прибыльности проекта. При анализе финансирования проекта, необходимо точно указывать объёмы требуемого капитала, а в случаях использования заёмных средств, следует уделять особое внимание условиям данной сделки.

- Организационный план отражает описание предприятия и его структуры, как правило, с начала его существования, описывает участников предприятия, стоит указать состав собственников, руководителей, кредиторов и т.д. При рассмотрении предприятия приводится юридический статус предприятия, планируемое или текущее месторасположение основных зданий и сооружений, описать основные отличия текущего предприятия от его конкурентов. Помимо этого, в разделе стоит упомянуть кадровые вопросы участников предприятия: систему найма и оплаты рабочих и руководителей, их должностные обязанности и т.д.

- Производственный план характеризует процесс производства продукции, её номенклатуру, расходы, связанные с приобретением сырья и материалов для производства, план реализации продукции, а также прочую необходимую информацию, связанную с коммерческой деятельностью предприятия, такую как, налоговая политика и пр. Например, при описании продукта, необходимо выявить, какие основные потребности он мог бы удовлетворять, какой его жизненный цикл и т.д. Также, в производственном плане необходимо рассмотреть все технологические процессы, связанные с производством, спецификации применяемого оборудования и инструментов, систему контроля качества на производстве. Такого рода информацию есть смысл описывать с перспективой на несколько периодов вперёд.

- Маркетинговый план также является необходимым элементом бизнес-плана, т.к. описывает процесс продаж товара на этапе формирования проекта и включает в себя анализ рынка, выбор стратегии и тактики выхода на рынок и поддержки уровня продаж. Перед тем, как начинать в будущем процесс реализации производимой продукции необходимо оценить, будет ли эта продукция пользоваться спросом у потенциальных покупателей. Необходимо детально изучить рынок, при этом, особое внимание следует уделять оценке конкурентоспособности рассматриваемого предприятия, произвести расчёт объёмов реализации, спрогнозировать уровень цен и уровень доходности, а так же уделить внимание рекламной политике и затраченным на неё средствам.

- Финансовый план (анализ) описывает процедуру и условия финансирования проекта, состав затрат и источники формирования основных и оборотных средств, анализ активов и пассивов предприятия, процесс оценки рисков и методы защиты от них. Как правило, при составлении модели проекта все произведённые расчёты формируются в информационные таблицы денежных потоков. В качестве основных показателей, отражающих наиболее важные параметры проекта, применяются: простая и дисконтированная стоимость (PV и NPV), простой и дисконтированный срок окупаемости (PB и DPB), индекс прибыльности (PI), внутренняя норма

рентабельности (IRR). Для расчёта этих показателей используются данные по планируемому объёму реализации, продажная цена и параметры её трансформации, постоянные и переменные издержки и параметры их трансформации, необходимый объём инвестиций. Также, в анализе должна содержаться информация о планируемых сроках выполнения всех текущих и сопутствующих работ и услуг в пределах проекта. В процессе оценки потенциальных рисков, связанных с проектом, рассматриваются возможные методы защиты от них, такие как, например, создание резервного фонда, кредитование или страхование.

- В приложениях излагается вся необходимая вспомогательная информация, описывающая эффективность составляемого проекта – план структуры предприятия, перечень необходимых активов, подробные характеристики используемого оборудования и выпускаемой продукции, графики с результатами маркетинговых исследований и пр.

Проведение работ по созданию качественного бизнес-плана является важным элементом формирования нового бизнес-проекта. Т.к. бизнес-план не имеет, утверждённой законом, формы и не обязателен к составлению, но, при этом, является эффективным инструментом, помогающим проанализировать преимущества и недостатки будущего проекта, а также наладить связи с потенциальными и заинтересованными инвесторами.

В целях практического развития данного вопроса следует выделить основные проблемы, проработка которых может способствовать совершенствованию процесса проведения работ по созданию бизнес-плана:

отсутствие подробного технического задания для составления бизнес-плана;

непроработанность процесса конфиденциальности бизнес-плана;

восприятие бизнес-плана, как инструмента получения внешнего финансирования;

строгое соблюдение стандартов при составлении бизнес-плана.

1. Абрамс Ронда. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
2. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта. – М.: Альфа-М, 2012.

УДК 336.6 (045)

Лагунова А.С., Ончукова Г.Е. Интегральные финансовые показатели оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Integrated financial performance in the assessment of financial and economic activity of companies

Лагунова Анна Сергеевна,
бакалавр, IV курс,
Ижевский государственный технический
университет им. М.Т.Калашникова, г. Ижевск
anuta.lagunova@gmail.ru

Lagunova Anna Sergeevna,
BSC IV course, Kalashnikov Izhevsk State
Technical University, Izhevsk

Ончукова Галина Евгеньевна,
кандидат экономического наук, доцент,
Ижевский государственный технический
университет им. М.Т.Калашникова, г. Ижевск
g2777007@mail.ru

Onchukova Galina Evgenievna,
PhD in Economics, Kalashnikov Izhevsk State
Technical University, Izhevsk

Аннотация: Статья посвящена разработке интегральной модели для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия по трем видам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Предложенный интегральный показатель позволяет охарактеризовать все виды деятельности предприятия, а также проанализировать влияющие на него факторы и может быть использован для экспресс-диагностики и разработки программы развития.

Ключевые слова: интегральный показатель, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

Abstract: The article is devoted to the development of an integrated model for the evaluation of financial and economic activity of the enterprise in the three types of activities: operating, investing and financing. Proposed integral indicator allows to describe all types of

enterprise, as well as to analyze the factors affecting it, and can be used for rapid diagnosis and development of program development.

Keywords: integral index, operating activities, investment activities, financing activities.

Интегральные финансовые показатели позволяют объединить в одном показателе наиболее значимые частные показатели, используемые для оценки финансового состояния и характеристики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определить его слабые и сильные стороны и рейтинг среди других предприятий отрасли.

Систематизируя подходы экономистов при разработке интегральных показателей, нами были выделены следующие варианты: результирующие показатели, объединяющие в себе несколько частных (модель DuPont, подход И.А.Жулеги и др.); отечественные и зарубежные модели оценки банкротства (Э.Альтман, Р.Лис, О.П.Зайцевой и др.); матрицы финансовых стратегий (Ж.Франсона и И.Романе, Е.В.Негашева и др.); интегральная балльная оценка деятельности предприятия (Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова и др.).

От качества и полноты информации зависит обоснованность расчета показателей. Основным источником информации при разработке интегральных показателей служит финансовая отчетность предприятий (публичная бухгалтерская отчетность). При этом, как правило, используются две основные формы отчетности – Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах. В некоторых подходах при формировании интегрального показателя используется внешняя рыночная информация. Так, в пятифакторной модели Э.Альтмана для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий при расчете интегрального показателя (*Z-score*) используется рыночная цена акций.

При расчете интегральных показателей практически не используется Отчет о движении денежных средств и Отчет об изменениях капитала, которые составляются по итогам финансового года. На наш взгляд, при формировании интегральных показателей исключение такой формы отчетности не позволяет в полном объеме проанализировать финансово-

хозяйственную деятельность предприятия.

Отчет о движении денежных средств предприятия позволяет оценить способность предприятия генерировать денежные средства и их эквиваленты, а также оценить потребности предприятия в использовании этих денежных потоков. В этом документе информация о денежных потоках классифицирует движение денежных средств по типам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой (таблица 1).

Таблица 1

Характеристика видов деятельности предприятия и денежных потоков

Вид деятельности	Характеристика	Приток (+), отток (-) по видам операций
Операционная	Основная приносящая доход деятельность предприятия и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой деятельности.	+ Чистая прибыль + Амортизационные отчисления + Уменьшение запасов и дебиторской задолженности - Рост запасов и дебиторской задолженности - Снижение обязательств + Рост обязательств
Инвестиционная	Деятельность, связанная с приобретением и выбытием долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к эквивалентам денежных средств.	+ Уменьшение внеоборотных активов (продажа оборудования) - Прирост внеоборотных активов + Продажа долей участия + Эмиссия акций - Выплата дивидендов
Финансовая	Деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств предприятия.	+ Расходование новых кредитов - Взносы в погашение кредитов + Выпуск новых облигаций + Взносы на погашение и выкуп облигаций + Эмиссия акций - Выплата дивидендов

С точки зрения системного подхода деятельность предприятия, как хозяйствующего субъекта, можно представить как систему взаимосвязанных видов деятельности. Таким образом, интегральный показатель должен характеризовать финансово-хозяйственную деятельность предприятия с учетом движения денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Разработка интегрального показателя характеризующего финансово-хозяйственную деятельность проводилась нами на примере конкретного предприятия нефтяной отрасли. Использовалась официальная финансовая

отчетность за десять лет (2006 -2015 гг.).

Предлагаемая методика расчёта интегрального показателя, сформированного с учетом различных видов деятельности, проводилась в следующей последовательности (этапы):

- Отбор и формирование системы финансово-экономических показателей, всесторонне характеризующих все виды деятельности предприятия;
- Выбор основных финансово-экономических показателей по видам деятельности из сформированной системы показателей и их расчет;
- Создание модели (установление характера и вида взаимосвязи между показателями) на основе сформированных на предыдущих этапах финансово-экономических показателей;
- Моделирование сформированной системы финансово-экономических показателей;
- Определение нормативных значений итогового интегрального показателя и по видам деятельности;
- Выявление и комплексная оценка резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и сравнение с нормативными значениями, факторный анализ;
- Разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов.

На первом этапе, обзор специальной экономической литературы позволил сформировать систему финансово-экономических показателей всесторонне характеризующие все виды деятельности предприятия [1, 2, 3, 4 и др.]. При этом авторы столкнулись с рядом проблем. С одной стороны, для повышения точности оценки необходимо учесть максимально возможное количество показателей. С другой стороны, количество показателей необходимо уменьшить, поскольку большой массив показателей увеличивает трудоемкость расчетов и не является гарантией качественного отбора. Кроме того, возникает проблема: один и тот же показатель может характеризовать разные виды деятельности, что требует дополнительных исследований. В

конечном итоге, было отобрано 35 показателей.

На втором этапе из сформированных на предыдущем этапе частных показателей выбирались те показатели, которые наиболее полно характеризуют финансово-хозяйственную деятельность предприятия в соответствии с видом деятельности. Разбивка осуществлялась по содержанию показателя. При выборе наиболее значимых показателей, характеризующих разные виды деятельности, возникла проблема отбора наиболее значимых показателей в каждой группе. Для проверки гипотезы о взаимосвязи между частными показателями и чистым денежным потоком по видам деятельности был использован корреляционный анализ. Количественная оценка тесноты взаимосвязи проводилась на основе классического коэффициента корреляции Пирсона, с использованием пакета Анализ данных в Excel. Были определены коэффициенты корреляции и составлена корреляционная матрица.

Коэффициенты корреляции характеризуют тесноту связи между исследуемыми признаками для всей совокупности. Коэффициенты корреляции могут принимать значения от -1 до $+1$. Чем ближе к 1 абсолютное значение коэффициента корреляции, тем теснее связь между исследуемыми величинами. Если значение коэффициентов корреляции близки к нулю, то взаимосвязь между исследуемыми величинами отсутствует, либо не существенна. Знак при коэффициенте корреляции показывает на направление связи: отрицательное значение характеризует обратную связь, положительное значение – прямую.

Фрагмент расчета коэффициентов корреляции представлен в таблице 2.

Таблица 2

Фрагмент расчета коэффициентов корреляции

Вид деятельности	Показатель	Коэффициент корреляции
Операционная	Рентабельность основной деятельности;	-0,62
	Коэффициент финансовой зависимости;	0,81
	Коэффициент оборачиваемости кредиторской	-0,64

Инвестиционная	Рентабельность акции	-0,65

я
Финансовая	Коэффициент дивидендных выплат; Коэффициент финансовой зависимости	-0,54 -0,55

Анализ результатов расчетов свидетельствует о наличии достаточно тесной зависимости между частными показателями и чистым денежным потоком по видам деятельности, так как абсолютная величина коэффициентов больше 0,5.

На третьем этапе была создана модель из сформированной выборки. При расчете интегрального показателя использовалась средняя геометрическая (средневзвешенная предполагает проведение дополнительных исследований, использование экспертной оценки).

Итоговый интегральный показатель ($K_{ин}$) характеристики финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеет следующий вид:

$$K_{ин} = \sqrt[3]{K_o * K_u * K_f}, \quad (1)$$

где K_o , K_u , K_f – вид деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая);

Интегральные показатели по каждому виду деятельности имеют следующий вид:

$$K_i = \sqrt[n]{K_1 * K_2 * \dots * K_n}, \quad (2)$$

где K_i – вид деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая);

K_1 ; K_2 ; ...; K_n – частные показатели, характеризующие определенный вид деятельности, выбранные путем корреляции;

n – количество частных показателей по видам деятельности.

Количество показателей в каждом из видов деятельности может быть различным. При выборе показателей учитывалась степень взаимосвязи между анализируемыми величинами. При этом если показатель получился положительным и коэффициент корреляции больше 0,5, то использовалась прямая зависимость, если показатель отрицательный и его значение по модулю больше 0,5 -обратная зависимость.

Четвертый этап предполагает моделирование сформированной системы финансово-экономических показателей с помощью расчета

интегральных показателей по трем видам деятельности.

Результат расчета интегральных показателей по видам деятельности и итогового показателя для изучаемого объекта исследования представлен в таблице 3.

Таблица 3

Интегральные показатели по видам деятельности и итоговый показатель по предприятию за десять лет

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	За 10 лет
К _о	0,459	0,465	0,402	0,457	0,451	0,454	0,475	0,565	0,617	0,635	0,492
К _и	3,758	8,730	3,596	3,556	3,835	3,077	1,276	1,418	0,718	1,124	2,432
К _ф	1,119	1,370	1,441	1,026	0,996	1,053	0,829	0,859	0,736	0,858	1,007
К _{ип}	0,897	0,932	0,772	0,803	0,771	0,754	0,612	0,646	0,588	0,671	0,737

На пятом этапе для того, чтобы сделать выводы нам необходимо сформировать нормативные значения показателей. Как показал анализ специальной литературы, не существует единого мнения в определении нормативных значений финансовых показателей. Можно выделить три варианта решения обоснования нормативных значений:

- определение среднего значения среди нормативных значений финансовых показателей, предлагаемых разными учеными (простота, но не точное и субъективное решение);
- более точный вариант – использование отчетов государственных органов статистики, но расчет и мониторинг нормативных (базовых) значений финансовых показателей в России носит достаточно общий характер, о чем свидетельствует отсутствие единой общепризнанной методики их определения;
- рассчитать самостоятельно по конкретной отрасли средний финансовый показатель. Был выбран третий вариант.

На следующем этапе (6 этап) проведен факторный анализ по каждому полученному интегральному показателю и выявлена степень влияния отдельного частного показателя на сальдо денежных средств по каждому из видов деятельности. Факторный анализ проводился с использованием мультипликативной модели оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия с использованием метода абсолютных разниц.

На последнем, седьмом этапе разрабатываются рекомендации по использованию выявленных резервов.

Таким образом, для того, чтобы получить надежный инструмент для экспресс-диагностики и разработки программы развития, необходим системный подход к оценке финансово-хозяйственной деятельности. Предлагаемый нами интегральный показатель позволяет охарактеризовать все виды деятельности предприятия, а также проанализировать влияющие на него факторы. Предложенная модель для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия предполагает необходимость дальнейших исследований, как в части выбора частных показателей, так и их нормативных значений.

Библиографический список

1. Введение в эконометрику / Джеймс Сток, Марк Уотсон; пер. с англ.; под науч. ред. М.Ю.Турунцева. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 864 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий: Учеб. – М.: ТК Велбт, изд-во Проспект, 2013. – 352 с.
3. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник/ Турманидзе Т.У.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.— 289 с.
4. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13-15.

Луппол Е.М., Губа И.Р. Проблемы формирования оборотного капитала в современных условиях

Problems of formation of working capital in modern conditions

Луппол Елена Михайловна

Донецкий национальный технический университет,

Украина, г. Донецк

luppol@inbox.ru

Olena Luppol

Donetsk National Technical University,

Ukraine, Donetsk

Губа Илья Русланович

Донецкий национальный технический университет,

Украина, г. Донецк

ilia.guba@yandex.ru

Ilya Guba

Donetsk National Technical University

Ukraine, Donetsk

Аннотация. Рассмотрено понятие оборотного капитала, исследована динамика размера оборотного капитала ПАО «Газпром» в 2003-2015 гг. и построена его трендовая модель, методом экстраполяции тенденции осуществлено краткосрочное прогнозирование величины оборотного капитала предприятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, трендовая модель, прогнозирование, экстраполяция тенденции.

Abstract: The concept of working capital was reviewed, the dynamics of the size of the working capital of PJSC "Gazprom" in the years 2003-2015 was investigated and its trend model was built, short-term forecasting of the value of the company's working capital was carried out using the method of trends extrapolation.

Key words: working capital, trend model, forecasting, extrapolation of trends.

Получение доходов в современных условиях - это результат обдуманных и рационально принятых решений о вложении капитала, об эффективном управлении оборотными средствами. Оборотный капитал является одним из ключевых объектов управления на предприятии, поскольку независимо от формы собственности и технологических особенностей организации обеспечение необходимых объемов производства возможно лишь при обслуживании производственных процессов достаточным количеством оборотных средств.

Таким образом, большое значение имеет исследование проблем, которые непосредственно связаны с формированием и эффективным использованием оборотных средств на предприятии, поскольку, с одной стороны, недостаток оборотного капитала влечет за собой нарушение производственно-коммерческого цикла, потерю ликвидности и недополучение прибыли, а, с другой стороны, его избыток и/или неэффективная структура также может снизить ликвидность и способствовать недополучению прибыли.

Проблематика рационального формирования и эффективного использования оборотного капитала привлекает большое количество как отечественных, так и зарубежных исследователей. Результаты научных разработок свидетельствуют о том, что отсутствует универсальная методика обоснования источников формирования и размера оборотного капитала предприятия. Также проблемным вопросом является обоснование плановой величины оборотного капитала, рассчитанной на основе адекватных прогнозов.

В целом, обоснование размера, формирование и рациональное использование оборотного капитала является одной из ключевых проблем и имеет важное значение для повышения эффективности производства. Значительный вклад в разработку методологических основ формирования и использования оборотного капитала и факторов, которые определяют эффективность его функционирования внесли основоположники экономической теории - Ф. Бастиа, Дж. Кларк, К. Маркс, Д. Риккардо, Ж.Б. Сей, А.Смит [1, с.3]. Также изучали данную проблему и отечественные ученые такие, как И.А. Бланк, А.Н. Поддерегин, Н.С. Лисициан, Д.С. Моляков, Е.С. Стоянова и др. [1, с.3]. Различным аспектам управления составляющими оборотного капитала посвящены научные работы С.И. Басалая, Э. Кенигсберга, Н.Д. Фасоляка, Дж. Букана и др. ученых [1, с.3].

Само понятие "оборотный капитал" стало использоваться еще в традиционной экономике А. Смита и считается одним из ключевых понятий политической экономии К. Маркса. Понимание сущности и содержательных

особенностей оборотного капитала в современных условиях имеет несколько подходов: во-первых, оборотный капитал рассматривается как сумма денежных средств, инвестированных для формирования оборотных фондов; во-вторых, оборотный капитал - инвестиции, вложенные в оборотные активы; в-третьих, оборотный капитал изучается как авансированная стоимость. В общем, оборотный капитал - сложная и многоаспектная категория, которая требует дальнейшего изучения и внимания со стороны ученых.

Для осуществления качественного прогнозирования оборотного капитала необходимо проанализировать его динамику за ряд отчетных периодов и подобрать линию тренда, которая наиболее адекватно отражает тенденцию или основную закономерность динамики исследуемого показателя.

Изучим динамику оборотного капитала ПАО "Газпром" в 2003-2015 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика развития оборотного капитала ПАО "Газпром"[2]

Год	Оборотный капитал, млн. руб.
2003	615434,88
2004	743162, 72
2005	808380, 41
2006	918353,50
2007	1195404,52
2008	1602398,62
2009	1811712,89
2010	2356823,25
2011	2897528,76
2012	2560557,69
2013	2982474,68
2014	3318658,56
2015	3689941,12

Из данных табл. 1. видно, что в исследуемом периоде присутствует позитивная тенденция изменения оборотного капитала во времени. Мы видим, что наименьший объем оборотного капитала приходится на 2003 г. в размере 615434,88 млн. руб. Этот объем через 12 лет увеличился на 3074506,23 млн. руб. (499,57%) и составил 3689941,12 млн.руб. При этом незначительное снижение показателя наблюдается лишь в 2012 г., которое составило 2560557,69 млн. руб., что меньше, чем в предыдущем году на

336971,07 млн. руб., что в процентном выражении составляет 11,62%. Однако уже к 2013 г. оборотный капитал снова достиг уровня на 2,93% выше, чем уровень до спада, что в очередной раз подтверждает позитивную динамику исследуемого показателя.

Для качественного моделирования динамики оборотного капитала ПАО "Газпром" в исследуемом периоде была построена диаграмма рассеяния по статистическим данным об объеме оборотных средств компании в 2003-2015 гг. (рис.1).

Наиболее широко используемым методом оценивания параметров трендовых моделей является метод наименьших квадратов. Он позволяет получить наилучшие линейные оценки неизвестных параметров модели, что дает веские основания воспользоваться именно этим методом, поскольку точки диаграммы рассеяния (рис.1) расположены вдоль воображаемой прямой восходящей линии, что свидетельствует о присутствующей линейной тенденции к росту величины оборотного капитала ПАО «Газпром» в исследуемом периоде.

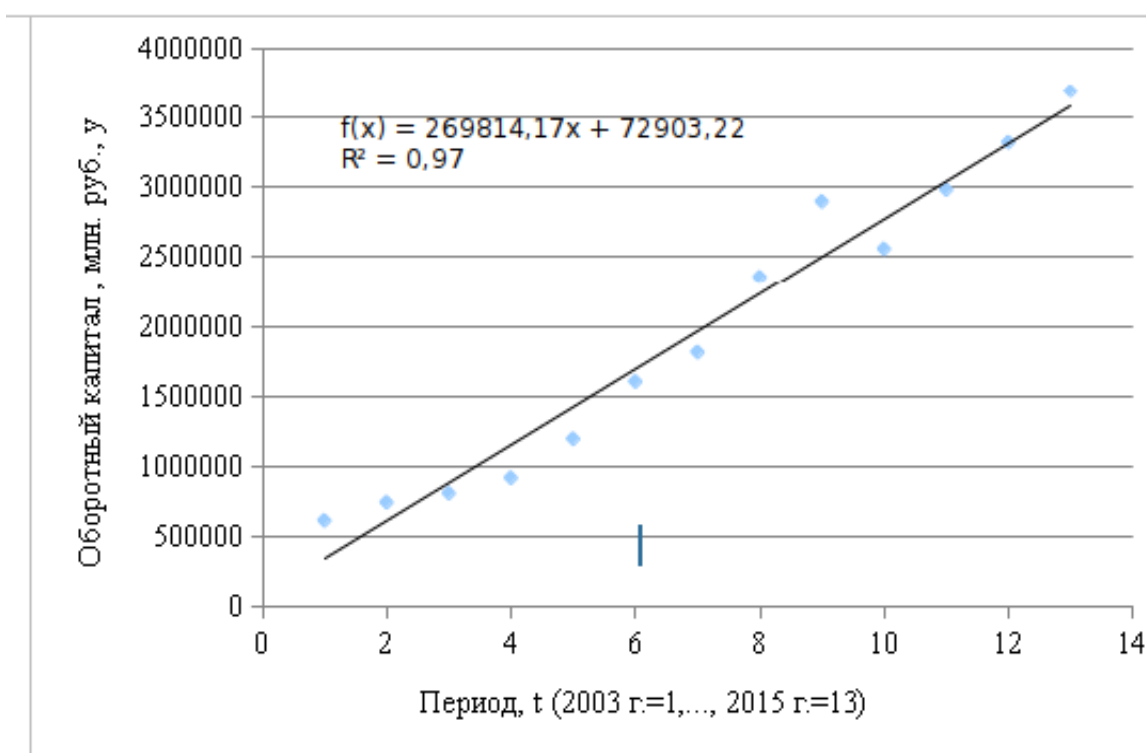


Рисунок 1. Диаграмма рассеяния оборотного капитала ПАО "Газпром" (построено авторами на основе данных [2])

Оборотный капитал, как и основной капитал, выражает определенные

производственные отношения, складывающиеся при развитии предпринимательства.оборотный капитал - это средства, которые при рассмотрении их величины во времени должны увеличиваться, что обусловлено затратами на расширение и развитие производства и свойственно для любого рентабельного и эффективно функционирующего предприятия. Именно такая, благоприятная тенденция и была выявлена вследствие моделирования динамики оборотного капитала на примере предприятия ПАО "Газпром". Таким образом, тенденция оборотного капитала предприятия описывается линейным трендом:

$$\hat{y} = 269814 \cdot t + 72903$$

Оценки параметров линейной модели показывают, что в нулевой период времени (до начала проведения исследования) величина оборотного капитала «Газпром» составила 72903 млн.руб., которая ежегодно увеличивается, в среднем, на 269814 млн.руб., что свидетельствует о позитивной тенденции развития компании.

В ходе исследования была проведена верификация полученной модели. В результате использования статистики Стьюдента обнаружено, что оценка при переменной t , является статистически надежной при уровне значимости $\alpha = 5\%$. Проверка статистической надежности всей модели в целом с использованием статистики Фишера также свидетельствует в пользу статистически надежной модели с вероятностью 95%. Также достаточно высокое качество построенной модели подтверждается коэффициентом детерминации, который равен 0,966. Это значит, что динамика оборотного капитала почти на 97% объясняется построенной моделью.

Прогнозирование оборотного капитала целесообразно осуществлять методом экстраполяции тенденции, когда выявленная на основе трендовой модели тенденция развития процесса во времени «переносится» на следующий период времени [3, с. 66]. Этот метод дает надежный результат при осуществлении краткосрочных прогнозов в условиях, когда нет веских оснований считать, что исследуемый процесс в будущем не будет развиваться с той же скоростью и ускорением, что и в прошлом. В результате

прогнозирования линейной тенденции был определен объем оборотного капитала ПАО «Газпром» в следующем, т.е. 14 периоде, который соответствует 2016 г.:

$$\tilde{y}_{2016} = 269814 \cdot 14 + 72903 = 3850299 \text{ (млн.руб.)}$$

Следовательно, для сохранения позитивной тенденции динамики оборотного капитала ПАО "Газпром" требуется рациональное его использование, поскольку от него зависит размер прибыли компании.

Управление оборотным капиталом хозяйствующего субъекта привлекает внимание большого количества исследователей, как в отечественной, так и в зарубежной финансовой науке. Это внимание усугубляется трансформационными процессами, происходящими в экономике, развитием разнообразных форм собственности, организационно-правовых форм предприятий, многообразием отношений менеджеров предприятий и их собственников (рис. 2).

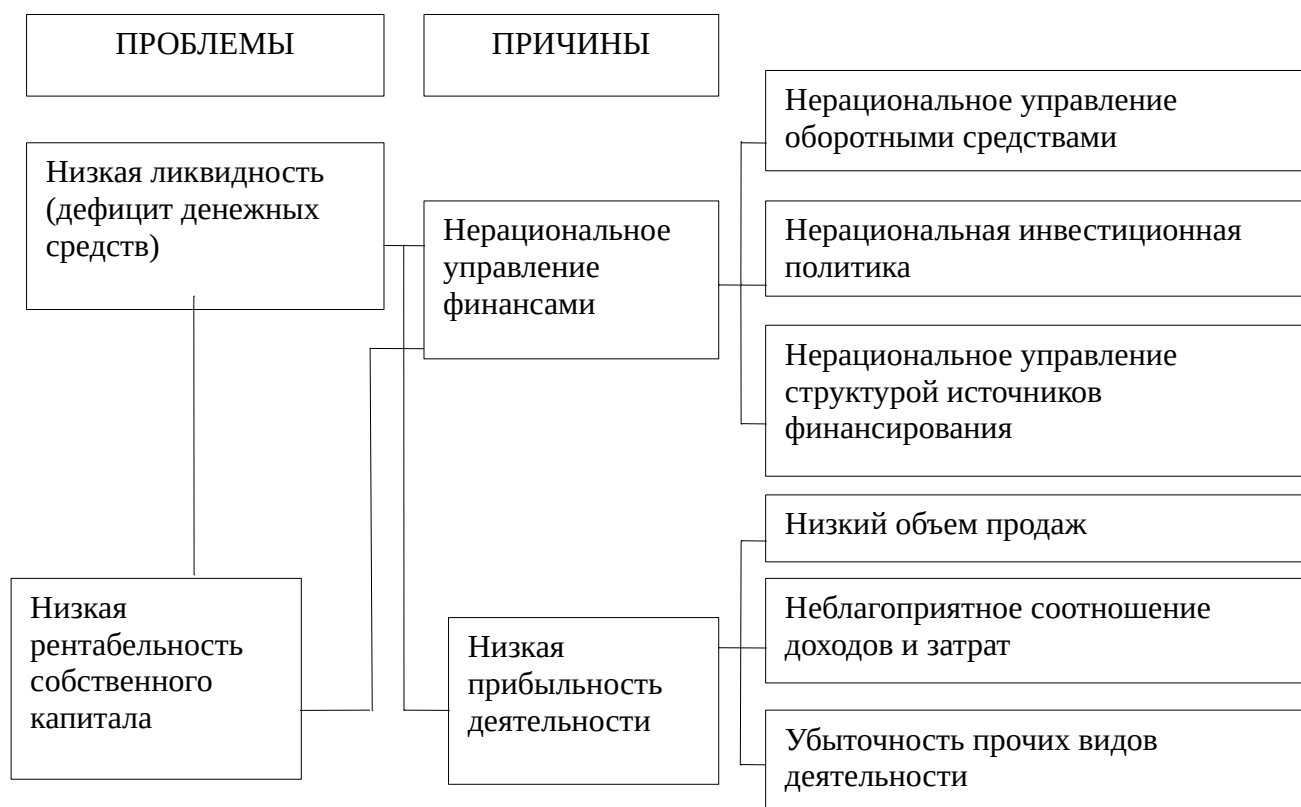


Рисунок 2. Проблемы при учете оборотного капитала [4]

Из данных рис. 2 видно, что ключевой составляющей управления

результатами деятельности компании является управление оборотным капиталом. Для многих действующих предприятий причина финансовых затруднений состоит именно в нерациональном управлении оборотными средствами. Работа с оборотным капиталом является эффективной, но временной мерой сокращения дефицита денежных средств [4]. Сокращение потребности в чистом оборотном капитале дает единовременное высвобождение денежных средств, которое в условиях убыточности деятельности предприятия со временем будет "исчерпано". Таким образом, при построении и оптимизации финансового плана необходимо обратить внимание на то, что мероприятия, связанные с оптимизацией прибыльности и управления финансами (результатами деятельности) различаются временем и степенью воздействия на финансовое состояние предприятия [4].

Оборотный капитал является экономической категорией, которая отражает часть производственных фондов, используемых для формирования предметов труда на предприятии и составляет значительную часть капитала. Эта особенность порождает необходимость прогнозирования суммы оборотного капитала для повышения эффективности его использования в современных условиях.

Эффективное использование оборотного капитала во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Занижение величины оборотного капитала влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотного капитала снижает ликвидность, возможности предприятия производить капитальные затраты для расширения производства. Т.е. предприятие заинтересовано в определении обоснованной величины оборотных средств и рациональном их использовании для обеспечения бесперебойной и эффективной работы [5, с. 46].

Существует множество способов повышения эффективности использования оборотных средств на предприятии. Среди них одним из основных является нормирование оборотных средств, что позволяет

предприятию научно обосновать потребность в оборотном капитале и осуществить эффективное управление им. Наряду с этим следует уделять внимание ускорению оборачиваемости оборотного капитала посредством экономии материальных и финансовых ресурсов, что позволит сократить длительность одного кругооборота, а значит, при том же объеме производства снизить потребность в оборотных средствах.

Выявление и изучение прочих направлений повышения эффективности использования оборотного капитала предприятия должны лечь в основу исследования проблемы формирования и управления оборотными средствами хозяйствующих субъектов на современном этапе развития экономики.

Библиографический список

1. Кучеров А.В. Формирование и эффективное использование оборотного капитала промышленных предприятий: Автореф. дис....канд. экон. наук. – Саранск, 2007. – 21 с.
2. Отчетность ПАО "Газпром" [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gazprom.ru/investors/reports/index.php> (дата обращения 27.05.2016).
3. Луппол Е.М. Прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2016. – № 58. – С. 63-72. [Электронный ресурс] – URL: <http://elibrary.ru/download/50011880.pdf> (дата обращения 29.05.2016).
4. Интернет портал для управленцев [Электронный ресурс] - URL: <http://www.management.com.ua/finance/fin020/index.php> (дата обращения 30.05.2016).
5. Юркова Т. И. Экономика предприятия / Т.И. Юркова, С.В. Юрков. ГАЦМиЗ. – Красноярск, 2006. – 116 с.

УДК 336.11

Магомедова А.И., Подколзина И.М. Актуальные проблемы воздействия финансов на экономику и социальную сферы

Actual problems of the impact of Finance on the economy and social sphere

Подколзина И. М., Магомедова А. И.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь
97maminai@mail.ru

Podkolzina I. M., Magomedova A. I.
Stavropol State Agrarian University, Stavropol

Аннотация. В статье рассматривается качественное и количественное влияние финансового механизма на экономику и социальную сферу, а также актуальные проблемы их воздействия.

Ключевые слова: проблемы, финансы, экономика, социальная сфера, качественное влияние, количественное влияние.

Abstract. The article deals with the qualitative and quantitative impact of the financial mechanism on economy and social sphere, as well as topical problems of their effect.

Keywords: problems, finance, economics, social services, a qualitative impact, quantitative impact.

Наряду с государственным стандартом РФ в финансовом механизме различают три звена: финансовый механизм субъектов Российской Федерации, финансовый механизм РФ и финансовый механизм органов местного самоуправления [2]. Данное деление вызвано компетенцией органов власти государства и органов местного самоуправления в пределах регулирования финансовых отношений, которые регламентируются Конституцией Российской Федерации, Бюджетным кодексом Российской Федерации (БК РФ) и Налоговым кодексом РФ (НК РФ).

По влиянию на производство общества к числу финансовых механизмов относят такие функциональные звенья, как механизм регулирования финансов общественного производства, механизм использования и мобилизации финансовых ресурсов и механизм стимулирования финансов общественного производства [1].

Изменение надлежащих элементов финансового механизма в

соответствии с условиями социального и экономического совершенствования общества определяет вероятность его качественного и количественного влияния на экономику и социальную сферу.

Качественное влияние механизма финансов связано с применением таких способов образования и направлений применения финансовых ресурсов, форм образования финансовых отношений, позволяющие рассматривать их в роли заинтересованности совершенствования не только как отдельного хозяйствующего субъекта, но и экономики в целом. К числу таких элементов финансового механизма разрешается отнести сокращение ставок налогов, условия предоставления налоговых льгот, формирование максимального размера дефицита бюджета, максимальной величины государственного долга Российской Федерации, субъектов РФ и муниципального долга, условия предоставления бюджетных кредитов предприятиям разных организационно – правовых форм и иные методы и формы образования финансовых отношений побуждающего характера.

Количественное влияние финансового механизма проявляется через пропорции и объем мобилизации хозяйствующими субъектами и представителями власти финансовых ресурсов и их разделения между звеньями и сферами финансовой государственной системы. В соответствии с изменениями соотношения объема финансовых ресурсов на централизованном и децентрализованном уровнях, величина поступлений налогов в бюджет должного уровня, объема государственных закупок, размеров финансирования предприятий и экономических отраслей регулируется совершенствованием экономики и работой ее субъектов, происходит влияние на общественное воспроизводство, социально-культурное совершенствование общества, его научно – технические возможности.

Основными проблемами воздействия финансов на экономику и социальную сферу являются [2]:

1. Всемирный финансовый кризис, его воздействие на экономику Российской Федерации;

2. Нынешнее состояние системы денежно – кредитной политики, дефицит государственного бюджета РФ, применение резервных фондов; рецессия в экономике. Антикризисные меры Правительства России.

3. Нынешнее состояние финансового рынка и его место в перераспределении и мобилизации финансовых ресурсов.

4. Регулирование экономики с позиции финансов, его формы. Потребность в государственном финансовом регулировании экономики. Механизм государственного финансового регулирования на макро– и микроуровнях (финансовая система, налоги, кредит государства и т.д.)

5. Методы финансового воздействия на социальные процессы: финансирование прямых выплат денежных средств гражданам, гарантированных государством; льготное финансирование отдельным категориям людей при приобретении товаров и услуг; государственная финансовая помощь отраслей экономики, которые ориентированы на создание потребительских товаров и услуг первой необходимости; регулирование доходов граждан и юридических лиц налоговыми службами; финансирование бюджетов организаций социальной сферы; финансовое стимулирование к созданию новых рабочих мест; государственное финансовое регулирование рынка жилья.

6. Индексация прибыли и компенсация дополнительных убытков населения по причине повышения цен.

Можно сделать вывод, что изменение соответствующих элементов финансового механизма в соответствии с условиями социального и экономического развития общества предопределяет возможности его качественного и количественного воздействия на экономику и социальную сферу.

Библиографический список

1. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. // Современные проблемы управления финансами и кредитом, учебно-методическое пособие / Ставрополь, 2013.

2. Кобозева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы

финансирования инновационной деятельности в России // Научные труды SWorld. 2013. Т. 43. № 4. С. 54-57.

3. Ковалева, А.М. Финансы: практикум / А. М. Ковалева; Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика 2014. – 15 с.

УДК 336.77

Утученкова М.В. Влияние хозяйственного механизма на кредитный канал механизма денежной трансмиссии

The influence of the economic mechanism in the credit channel of
monetary transmission mechanism

Утученкова Мария Викторовна

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

maria.utuchenkova@mail.ru

Utuchenkova Maria Viktorovna

Volgograd state University, Volgograd

Аннотация. Целью статьи является обоснование влияния хозяйственного механизма на кредитный канал механизма денежной трансмиссии. Для ее достижения обозначаются теоретические основы функционирования кредитного канала, широкий и узкий каналы кредитования, особенности реакции зависимых переменных на практике. Делается вывод о том, что функционирование хозяйственного механизма оказывает воздействие на результативность кредитного канала трансмиссионного механизма.

Ключевые слова: механизм денежной трансмиссии, кредитный канал, хозяйственный механизм

Abstract. The aim of the article is to substantiate the influence of the economic mechanism in the credit channel of the monetary transmission mechanism. To achieve it are indicated the theoretical basis for the functioning of the credit channel, broad and narrow credit channels, especially the reaction of the dependent variable in practice. It is concluded that the functioning of the economic mechanism affects the performance of the credit channel transmission mechanism.

Key words: monetary transmission mechanism, credit channel, economic mechanism

Кредитный канал механизма денежной трансмиссии работает благодаря тому, что с расширением денежного предложения Центральным банком в первую очередь увеличивается объем избыточных резервов

коммерческих банков. Соответственно, с ростом объема ликвидных средств коммерческие банки расширяют предложение кредитных ресурсов.

Идея существования канала основана на преимущественном функционировании банко-ориентированного инвестиционного механизма в экономической системе. В таких условиях доступность банковского кредита для различных экономических субъектов, которые не имеют возможности или не хотят использовать ресурсы финансовых рынков, критически влияет на инвестиционную активность бизнеса. Проведение экспансионистской денежно-кредитной политики предполагает увеличение денежной базы, что положительно влияет на объемы банковских депозитов и кредитования, а также дает возможность экономическим субъектам осуществлять больше инвестиций. Кредитный канал традиционно не характерен для стран с развитым финансовым рынком, так как там вложение средств в финансовые активы является альтернативой банковскому кредиту. Схема функционирования канала банковского кредитования может быть представлена таким образом: увеличение денежной массы – снижение ставки процента - расширение банковского кредитования – рост инвестиций в экономику – увеличение объема производства и темпов роста цен.

Исследуя кредитный канал, экономисты выделяют широкий и узкий каналы кредитования. Широкий канал кредитования рассматривается в модели, разработанной Б. Бернанке и М. Гертлером. Здесь активы выступают в качестве средства обеспечения кредитов, выдаваемых банками экономическим субъектам. Если кредитный рынок эффективен, снижение ценности обеспечения не влияет на объем инвестиций. Однако при наличии информационных и агентских издержек уменьшение цен на финансовые активы ведет к росту процентной премии, выплачиваемой заемщиками за внешнее финансирование, что, в свою очередь, провоцирует снижение объема потребления и инвестиций. Таким образом, модель устанавливает зависимость между объемами кредитования и инвестиций через изменение цен на финансовые активы.

Узкий канал кредитования основан на концепции, выдвинутой Р. Руза

в 1951 г., а затем исследованной и дополненной Б. Бернанке и А. Блайндером в 1988 г. Суть идеи заключается в применении инструмента обязательного резервирования в зависимости от экономической ситуации в стране. Для сдерживания инфляционных процессов в экономике Центральному банку необходимо ограничить объем денежной массы в обращении и снизить кредитную эмиссию. Это достигается путем повышения нормы обязательного резервирования, что уменьшает объем выданных кредитов. При стабильной экономической конъюнктуре применение данного инструмента нежелательно, так как он не позволяет с достаточной степенью гибкости регулировать кредитные механизмы финансирования реального сектора экономики.

Регулирование нормы обязательных резервов позволяет влиять на объемы сбережений и инвестиций. Кроме того, данный инструмент является вспомогательным при реализации процентного канала. Однако разнонаправленное использование инструментов ставки рефинансирования и нормы обязательного резервирования может привести к нейтрализации импульсов трансмиссионного механизма. Кроме того, существуют так называемые границы изменения нормы обязательного резервирования. Прежде всего, частое изменение данного показателя оказывает влияние на ликвидность коммерческих банков, что может привести к нарушению денежного и финансового равновесия в экономической системе. В ситуации, когда норма обязательных резервов достигает максимального уровня, банки испытывают затруднения с ликвидностью, а понижение стоимости кредита маловероятно. Кроме того, финансовый результат деятельности банков находится в зависимости от данного показателя, чрезмерное повышение нормы обязательного резервирования может привести к подавлению деловой активности коммерческих банков.

Можно отметить, что использование зависимости переменных, на которой основан кредитный канал трансмиссионного механизма, позволяет стимулировать развитие отраслей, необходимых для эффективного функционирования экономической системы на данном этапе. Это

осуществляется путем предоставления так называемых лимитированных кредитов по искусственно заниженным процентным ставкам. Применение данного вида кредитов, с одной стороны, способствует развитию приоритетных отраслей в экономике, обеспечению занятости, повышению экспорта в условиях кризиса. Однако использование этого инструмента имеет существенные недостатки, исходящие из того, что выборочное стимулирование отдельных отраслей экономики приводит к разрушению основных принципов конкуренции на рынке, что негативно сказывается на функционировании всей экономической системы. Таким образом, целесообразным является применение лимитированных кредитов в краткосрочном периоде с целью упорядочения денежно-кредитных отношений и выхода из экономического кризиса.

На практике реакция банков на изменение процентной ставки не столь однозначна. Коммерческие банки увеличивают кредитование экономических субъектов, стимулируя рост объема инвестиций, только в случае уверенности в их кредитоспособности. Сам процесс кредитования сопровождается наличием различных факторов риска, которые влекут за собой неуплату долга в установленный срок, поэтому банки осуществляют оценку кредитоспособности с особой тщательностью. Различают кредитоспособность в узком и широком смысле слова. «В узком смысле под кредитоспособностью понимают, прежде всего, такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в том, что ссудный капитал будет своевременно возвращен. В широком смысле слова кредитоспособность приравнивают к платежеспособности, т.е. способности предприятия с наступлением времени погасить все свои долги в совокупности, в том числе и перед банком» [7, с. 32]

Универсальных подходов к оценке кредитоспособности не существует, каждый банк вырабатывает свою методику, используя современные программы анализа финансового состояния заемщиков. На этой основе создается собственная информационная база банка, в которой содержатся кредитные истории клиентов, состояние их счетов и т.п. Решение о выдаче

кредита принимается на основе субъективной оценки заемщика менеджерами банка, которые осуществляют анализ количественных показателей кредитоспособности клиента.

Финансовые возможности, или способность зарабатывать средства для устранения задолженности, являются одним из основных критериев кредитоспособности клиента. Во многом они определяются сложившимися условиями данной экономической системы. Это приводит к выводу, что функционирование хозяйственного механизма оказывает воздействие на результативность кредитного канала трансмиссионного механизма.

Библиографический список

1. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. 2011. №1 (18). С. 3139

2. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - [№ 5-1](#). - С. 170-175.

3. Марусинина, Е.Ю. Формирование системы управления интеллектуальными ресурсами предприятия на основе маркетингового подхода. / Е.Ю. Марусинина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. 2010. №1 (16). С. 1926.

4. Марусинина, Е.Ю. Управление интеллектуальными ресурсами предприятия в условиях реализации стратегии его инновационного развития. / Е.Ю. Марусинина // Региональная экономика. Юг России. 2013. №2 (2). С. 254261.

5. Мосейко, В.О., Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. 2013.

№12(ч.2). С. 952-955.

6. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы. / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 31. - С. 54-60.

7. Туманянц, К.А., Утученкова, М.В. Особенности функционирования кредитного канала механизма денежной трансмиссии в России / К.А. Туманянц, М.В. Утученкова // Финансы и кредит. – 2015. - №33 (657). – С. 31-39.

8. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1.- С. 21-28.

УДК 620.9:658

Чихерёва Т.В. Иртегова Е.Г. Организационная структура управления инфраструктурой предприятия ТЭК

Organizational structure of management of infrastructure of the enterprise of energy industry

**Чихерёва Татьяна Владимировна
Иртегова Евгения Германовна**
Самарский государственный технический университет, г. Самара
irtegova_eg@mail.ru

**Chikheryova Tatyana Vladimirovna
Irtegova Evgenia Germanovna**
Samara state technical university, Samara

Аннотация. В работе рассматривается существующая система управления инфраструктурой на предприятиях ТЭК, эффективное управление которой позволяет минимизировать затраты и повышает производительность труда.

Ключевые слова: организационная структура, инфраструктура предприятия, ТЭК.

Abstract. In work the existing control system of infrastructure at the enterprises of energy industry which effective management allows to minimize expenses is considered and increases labor productivity.

Keywords: organizational structure, infrastructure of the enterprise, energy industry.

Топливо-энергетический комплекс России является основной составляющей национальной экономики, обеспечивающей жизнедеятельность населения, содействующий функционированию всех отраслей народного хозяйства и вносящий решающий вклад в формирование основных экономических показателей страны.

Необходимым условием эффективной деятельности нефтяной компании является рациональное построение организационной, производственной и управленческой структуры.

Особое внимание следует уделить управлению инфраструктурой предприятия, эффективное управление которой позволяет минимизировать затраты и даёт возможность увеличить производительность труда.

Существующая система управления инфраструктурой ТЭК России недостаточно эффективна, т.к. не вполне обеспечивает сбалансированность в новых экономических условиях. Неэффективная организационная структура предприятий ТЭК, наряду с невыгодными условиями их экономической деятельности, является одной из основных причин недостаточного объема капиталовложений в их простое и расширенное воспроизводство. Поэтому особенно важным является разработка организационной структуры управления инфраструктурой предприятия топливно-энергетического комплекса [1].

Инфраструктура предприятия представляет собой совокупность цехов, участков, хозяйств и служб предприятий, обеспечивающих необходимые условия для деятельности предприятия в целом. Различают производственную и социальную инфраструктуры, а также капитальное строительство, обслуживающее обе сферы (рис.1).

Структура управления инфраструктурой нефтеперерабатывающих заводов строится по общим принципам управления любым предприятием. Однако на нее оказывают влияние множество факторов таких, как масштаб производства, техническое вооружение, особенности технологий и т.д.

В данной статье рассмотрены и проанализированы организационные

структуры управления инфраструктурой Новокуйбышевского и Ильского НПЗ.

Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод производит горючее для любых видов транспорта и выпускает компоненты, входящие в состав смазочных масел, нефтехимические продукты и битумы [2]. Следует обратить внимание, что в организационной структуре данного завода присутствует специальный отдел управления инфраструктурой предприятия, который ведёт работу по планированию, эксплуатации и техническому обслуживанию инфраструктуры (рис.2).



Рисунок 1. Элементы инфраструктуры предприятия



Рисунок 2. Организационная структура управления инфраструктурой на Новокуйбышевском НПЗ

Ильский нефтеперерабатывающий завод осуществляет первичную

переработку нефти, производит прямогонный бензин, дизельное и печное топливо, а также судовое топливо и мазут [3]. Организационная структура управления инфраструктурой Ильского НПЗ также включает в себя производственную и социальную инфраструктуру, управлением которой занимается специальный отдел (рис.3).

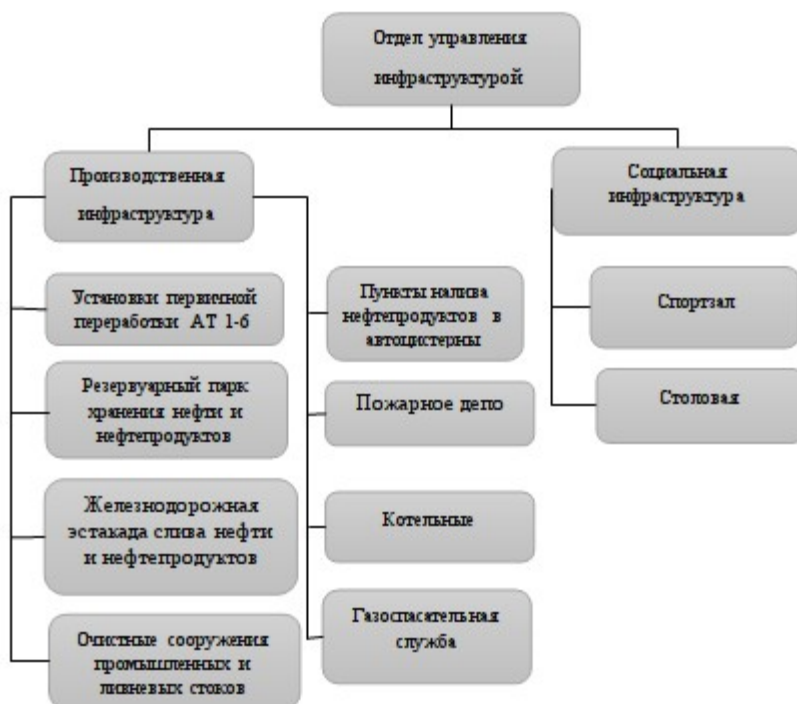


Рисунок 3. Организационная структура управления инфраструктурой на Ильском НПЗ

Также проанализировав сведения о доходах предприятий, увеличивающиеся с каждым годом, можно сделать вывод, что при эффективном управлении инфраструктурой ТЭК снижаются эксплуатационные затраты.

Т.о., на предприятиях ТЭК должны создаваться отделы или привлекаться специализирующиеся компании на аутсорсинге, которые с учётом экономических изменений (уменьшением цен на нефть, увеличение НДС) оптимизируют организационную структуру управления инфраструктурой предприятия, тем самым помогут снизить эксплуатационные издержки и повысить прибыль предприятия.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 августа

2003 года N 1234-р Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2020 года;

2. Официальный сайт Роснефть <http://www.rosneft.ru/>;

3. Официальный сайт Ильского нефтеперерабатывающего завода <https://i-npz.ru/>.

Юнусова Е.И., Пачкова О.В. Роль финансового анализа в управлении ПАО «Лукойл»

The role of financial analysis in management of the enterprises of PJSC "Lukoil"

Юнусова Елена Ивановна, Пачкова Ольга Владимировна
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань, Россия
Yunusova Elena Ivanovna, Pachkova Olga Vladimirovna
Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia

Аннотация: в статье рассматривается значимость реализации анализа финансового состояния на предприятии и решение проблемы рентабельности. Проведена оценка нерентабельных скважин ПАО «Лукойл», определены высвобождаемые затрат при их остановке, что позволит перераспределить полученные средства на поддержание и ремонт оставшихся. Для увеличения показателей оборачиваемости рассчитано использование факторинга при управлении дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: финансовое состояние, нефтедобыча, анализ, рентабельность, нефть.

Abstract: The article examines the importance of the implementation of the analysis of the financial condition of the company and the decision of problems of profitability. The estimation of uneconomic wells PJSC "LUKOIL", identified the released costs at their bus stop, which will reallocate the funds to maintain and repair the rest. To increase the turnover indices calculated in the management of the use of factoring receivables.

Keywords: financial condition, oil analysis, profitability, oil.

Актуальность статьи объясняет важность проведения финансового анализа на предприятии. Объектом проведения исследования является публичное акционерное общество «Лукойл». В процессе работы была найдена проблема сокращения рентабельности. Для решения проблемы были сформированы определенные мероприятия.

Финансовое состояние отображает способность предприятия финансировать и поддерживать свою деятельность [1, с.46].

Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [3, с.23].

Основными видами деятельности ПАО «Лукойл» являются: разработка нефтегазовых и битумных месторождений; добыча нефти, газа, битумов, их переработка и т.п. Анализ рентабельности (таблица 1) имеет существенное

значение для оценки финансового состояния компании.

Таблица 1

Показатели рентабельности ПАО «Лукойл»

Показатель	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Рентабельность продаж	15,3%	15,4%	11,4%
Рентабельность чистых активов	15,8%	15,4%	10,6%
Рентабельность активов	13,8%	13,5%	9,3%
Рентабельность собственного капитала	13,9%	14,3%	9,5%

Из таблицы 1 можно сделать следующие выводы. Значение показателя рентабельности продаж отражает удельный вес, прибыли в каждом рубле выручки от продажи. В 2015 года наблюдается падения данного показателя. Проблема берет свое начало во внешнеэкономической ситуации. Прибыль от продаж сокращается, так как цена на нефть падает. На мировом рынке нефти, на данный момент времени, существуют значительные проблемы, которые негативно влияют не только на деятельность исследуемого предприятия, но и на экономику страны в целом.

Показатель экономической рентабельности (рентабельность активов) является наиболее общим показателем, характеризующим эффективность использования имущества предприятия [4, с. 123]. Его значимость заключается и в том, что он является одним из определяющих критериев при определении размеров дивидендов на акции в акционерных обществах. Данный коэффициент так же снизился в 2015 году, по сравнению с двумя предыдущими периодами и составил - 9,3 %. Объяснить это можно тем, что активы компании работают не в пользу увеличения выручки.

Рентабельность собственного капитала отражает эффективность вложенных средств собственниками в предприятие [5, с. 25]. Показатель в 2014 году составил - 14,3 %, в 2015 году произошло падение до значения - 9,5 %. Причиной явился рост доли собственного капитала. Неустойчивая динамика обусловлена сокращением величины активов компании.

Чистая рентабельность показывает величину прибыли, которую получает предприятие на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования). Данный показатель так же уменьшился в 2015 году и

составил - 9,5 %. Причиной является сокращение выручки от продажи, а также снижения цены на продукт.

Для повышения рентабельности предлагается осуществление следующих мероприятий: анализ нерентабельных скважин и вывод их в бездействующий фонд, а также перенаправление высвобождаемых средств на ремонт действующих скважин.

Выделим три группы результативности эксплуатации добывающих скважин:

1. $C < Ц$ - скважина рентабельна;
2. $C > Ц$, $Зв < Ц$ – скважина нерентабельна, но ее отключение не дает экономического эффекта;
3. $C > Ц$, $Зв > Ц$ – скважина нерентабельна, экономически эффективно ее отключение.

Условное обозначение:

C - себестоимость 1 тонны нефти; $Ц$ – отпускная цена 1 тонны нефти;

$Зв$ – высвобождаемые затраты при отключении скважины.

В таблице 2 представлена оценка высвобождаемых затрат при остановке нерентабельных скважин ПАО «Лукойл».

Таблица 2

Оценка высвобождаемых затрат при остановке нерентабельных скважин ПАО «Лукойл» [6]

№ п.п.	Себестоимость товарной продукции, руб./т. (С)	Средние высвобождаемые затраты, руб./т.(Зв)	Ц-С	Ц-Зв
1	193573,3	28598,33	-174095	-9120,43
2	127182,7	48557,33	-107705	-29079,4
3	193058,7	16118,08	-173581	3359,817
4	126458	16047	-106980	3430,9
5	154555,2	24157,92	-135077	-4680,02
6	21632,17	328948,1	-2154,27	-309470
7	133045,3	15992,25	-113567	3485,65
8	159087,3	16582,67	-139609	2895,233
9	19340,17	516510,8	137,7333	-497033
10	181933,7	15986,83	-162456	3491,067
11	185020,3	25525,92	-165542	-6048,02
12	133778,2	16391,92	-114300	3085,983
13	117561,8	46754,92	-98083,9	-27277

№ п.п.	Себестоимость товарной продукции, руб./т. (С)	Средние высвобождаемые затраты, руб./т.(Зв)	Ц-С	Ц-Зв
14	132852,67	407494,4	-113375	-388017
15	164942,4	16242,75	-145465	3235,15

Из таблицы 2 видно, что из 15 отобранных скважин все оказались нерентабельными, так как себестоимость превышает цену, что доказывает их убыточность. Но, одновременно, экономически целесообразно, вывести в бездействие только 9 скважин (а именно №1,2,5,6,9,10,11,13,14), так как высвобождаемые затраты при их отключении превышают цену реализации их продукции. Для заключительного решения об их остановке необходимо детальное рассмотрение всей совокупности технологических показателей эксплуатации данных скважин. Остальные 6 скважин экономически эффективно оставить, так как они приносят прибыль. Высвобождаемые средства можно распределить на ремонты и поддержание действующих скважин при наличии такой необходимости.

Так же можно рассмотреть услуги факторинга, как одного из источников финансирования со стороны [2, с.15]. Допустим, ПАО «Лукойл» 20 мая отгружает по договору поставки покупателю товары на сумму 450 000 тыс. руб. (в том числе НДС – 81 000 тыс. руб.). Срок оплаты товаров по условию договора наступает 1 июля. Не дожидаясь срока оплаты, ПАО «Лукойл» 1 июня заключает с банком договор факторинга. Комиссия за факторинговое обслуживание составляет 3% от суммы долга и 12% годовых от суммы оплаченных денежных средств, в том числе НДС. Банк 2 июня перечисляет 85% суммы договора (382 500 тыс. руб.). Оставшаяся сумма за минусом комиссионного вознаграждения подлежит оплате после погашения долга покупателем, то есть 2 июля. Ставка рефинансирования Банка России принята в размере 11%. Статья финансирования увеличивается на сумму 382 500 тыс. рублей и, в последствии, увеличивается оборачиваемость активов компании.

В современных рыночных отношениях существенную роль играет самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая

ответственность, а также вопросы обеспечения финансовой устойчивости предприятия, что объясняет необходимость осуществления анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов. Финансовый анализ является важной составляющей финансового менеджмента [1, с. 134].

Финансово-хозяйственные возможности ПАО «Лукойл» рассмотрены с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Оба эти аспекта экономической деятельности имеют взаимосвязь так как, нерациональная структура имущества, его некачественный состав приводит к ухудшению финансового положения и наоборот.

Библиографический список

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб. 2010 - 432 с.
2. Гвоздев Б.З. Факторинг. - М.: ЭКМОС, 2012-159 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2010 - 1024 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. - М.: Инфра-М, переработанное и дополненное Минск ООО «Новое знание», 2012 – 536 с.
5. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – СПб.: Нева, 2011. – 192 с.
6. Официальный сайт ПАО «Лукойл» URL: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения 03.03.2016).

СЕКЦИЯ 2. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И МЕХАНИЗМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

УДК 336.747.1

Волынкина А.Э. Особенности введения в оборот новых купюр в Российской Федерации

Features of introduction into circulation of new banknotes in the Russian Federation

Волынкина Алевтина Эриковна
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Новосибирск
aliaim@ngs.ru

Волынкина Алевтина Эриковна
Siberian Institute of management – branch of Ranepa, Novosibirsk

Аннотация: Исследуются и анализируются результаты теоретических исследований специалистов по вопросам целесообразности введения в денежный оборот новых купюр номиналом 200 и 2000 рублей.

Ключевые слова: Денежный оборот, кредитный рынок, номинал, денежный платеж, затраты, инфляция, банкноты.

Abstract: Examines and analyzes the results of theoretical researches of the specialists on the issues of expediency of introduction in monetary circulation of new banknotes in denomination of 200 and 2000 rubles.

Keywords: Monetary circulation, credit market, face value, cash payment, costs, inflation, banknotes.

В связи с ситуацией на потребительском рынке, связанной с инфляцией, решается вопрос введения купюр номиналом 200 и 2000 рублей. Данное мероприятие позволит упростить расчеты при покупках сделок.

Банковские специалисты провели анализ платежей, который показал, что значительная часть всех расчетов приходится на суммы от 100 до 500 рублей, а также от 1000 до 5000 рублей. Однако, мнения экономистов по этому вопросу расходятся, некоторые специалисты видят в этом спасение российской экономики, а другие - наоборот.

В Российской Федерации в 2017 году планируется введение в оборот купюр номиналом 200 рублей и 2000 рублей. Связано это с просьбой населения и подписанием петиции на портале change.org более 7400 человек. Центральный Банк считает, что не следует вводить такую банкноту, пока инфляция выше 5%, а также из-за высоких затрат на новый выпуск. В последний раз Центральный Банк выпускал новую купюру в 2006 году – 5000 рублей, до этого, в 2001 году, – 1000 рублей. Купюры в 200 и 2000 рублей выбраны исходя из потребностей платежного оборота.

Введение новых купюр также связано с развитием бизнеса и оздоровлением кредитного рынка. С введением новых купюр в РФ для оплаты платежа в сумме 1400 рублей, понадобится их меньшее количество (три купюры вместо пяти), что гораздо удобнее при расчетах.

Введение новых номиналов должно уменьшить износ мелких купюр и, следовательно, расходы на их изготовление. Новые банкноты возьмут на себя часть нагрузки, которая сейчас лежит на самых распространенных купюрах в общем обороте. Расходы на выпуск новых купюр будут меньше, так как степень защиты и процесс производства развиты на достаточно высоком уровне и не требуют новых вложений.

За последние годы распределение купюр по номиналам сместилось в сторону более крупных: стало меньше пятисотрублевых, а доля пятидесятирублевых подскочила с уровня, близкого к нулю, до 20%. За этот период инфляция в России выросла вдвое.

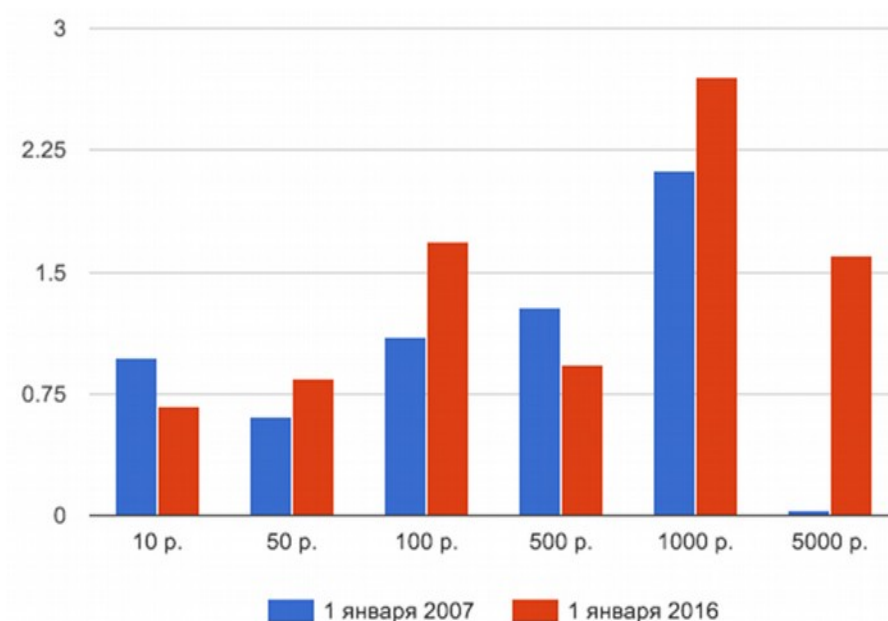


Рисунок 1. Количество рублёвых купюр в обороте, млрд штук.

На рисунке 1 видно, что в настоящее время больше всего в обороте купюр номиналом 100 руб. и 1000 руб., а количество 10 руб. и 500 руб. уменьшилось в обороте, по сравнению с 2007 годом.

Среди экспертов мнение о целесообразности введения новых купюр расходятся (таблица 1). Проведенный сравнительный анализ показал, что имеются положительные и отрицательные стороны введения в обращение новых банкнот.

Таблица 1

Сравнительный анализ целесообразности введения новых купюр

Авторы	Положительные черты	Отрицательные черты
Хестанов С. А.		Само по себе введение новых денежных знаков никакого влияния на экономику страны не оказывает.
Сафонов М. С.	Это просто некоторое количество новых расчетных инструментов, разнообразие тут нам не мешает	
Смирнов С. М.	У нас в свое время действительно образовался большой пробел между купюрой номиналом в одну тысячу рублей и купюрой номиналом в пять тысяч рублей. Поэтому, выпуск двухтысячной купюры имеет смысл.	
Свиридова М. А.		Это может привести к

		дополнительному обесцениванию денег. К тому же, это может свидетельствовать о росте инфляции - когда купюра в двести рублей окажется минимальным платежным средством в вашем кошельке вместо ста рублей.
Пивовар Б. Б.	Доводы ЦБ вполне логичны. Введение новых купюр упростит расчеты населения. Это никак не повлияет на денежную массу, так как Центральный Банк не враг себе, чтобы «печатать» ничем не обеспеченные новые деньги, и разумеется, введение новых купюр будет плавным и будет сопровождаться сокращением ветхих купюр и выведением из оборота части купюр мелких номиналов.	

Таким образом, можно отметить, что мнения экономистов о рассматриваемой полезности введения новых купюр на территории Российской Федерации различны.

В марте 2016 года потребительские цены выросли на 7,3% в годовом выражении. Регулятор рассчитывает достичь снижения инфляции к концу 2017 года, когда новые купюры будут напечатаны.

Внедрение данных рекомендаций позволит упростить расчеты граждан за товары и услуги. В России до сих пор более 75% платежей производятся наличными, и, следовательно, эта проблема актуальна для большинства россиян.

Библиографический список

1. Лукьянова З.А., Остапова В.В., Овчинникова Ю.А. Российский бизнес в период кризиса: [проблемы и перспективы развития //В сборнике: Академическая наука – проблемы и достижения. // Материалы VI международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». North Charleston, SC, USA, 2015. С. 190-192](#)

2. Лукьянова З.А. Отраслевые финансы: учеб. пособие / З. А. Лукьянова, Т. К. Гоманова.- Новосибирск: СибАГС, 2006.- 192 с.

3. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Strategy of development of the credit market taking into account the requirements of the banking system -Глава 2. Стратегия развития кредитного рынка с учетом требований банковской системы Sustainable economic development of regions. Monograph, Volume,4, 2014 (коллективная монография), с. 3-18

4. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Направления активизации деятельности кредитных организаций с учетом особенностей региональной банковской системы // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №4.

УДК 336.717

Мазина Ю.Ю., Ранжина В.С. Электронные платежные системы коммерческих банков: состояние и развитие на современном этапе

Electronic payment systems of commercial banks: current state and development

Мазина Юлия Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент
juliamazina37@mail.ru

Ранжина Виктория Сергеевна

Ивановский государственный университет, г. Иваново
v_s_ranzina@mail.ru

Mazina Julia Yuryevna

Ivanovo State University, Ivanovo

Ranzhina Viktoria Sergeevna

Ivanovo State University, Ivanovo

Аннотация: статья посвящена электронным платежным системам коммерческих банков. Авторами проанализировано современное состояние рынка электронных платёжных услуг, а также основные направления его развития

Ключевые слова: платежная система, электронные платежные услуги, коммерческий банк, интернет-банкинг, мобильный банк, национальная платежная система

Abstract: The article is devoted to electronic payment systems of commercial banks. The authors analyze the current state of the market of electronic payment services as well as the main directions of development

Keywords: payment system, electronic payment services, commercial banking, internet banking, mobile banking, a national payment system

Современная экономика невозможна без платежных систем. Ежедневно совершаются миллионы финансовых транзакций между различными субъектами, будь то физические или юридические лица. Платежная система представляет собой своеобразный сервис для перевода денег или иных средств, их заменяющих (чеки, сертификаты, условные платёжные единицы или специализированные ценные бумаги), в электронной или физической форме. Все большую популярность приобретают безналичные транзакции, проходящие через электронные платежные системы. Операторами таких систем могут быть специализированные компании или коммерческие банки.

Практически у каждого жителя нашей страны есть пластиковая карта того или иного банка. Согласно результатам исследования, проведенного НАФИ в феврале 2015 года, у подавляющего большинства россиян (73%) есть банковские карты, и примерно у трети – их две и более. Четверть россиян не имеют ни одной карты (24%): в основном это люди со средним специальным и более низким уровнем образования, а также молодежь в возрасте до 24 лет и люди старше 45 лет. Респондентам, сообщившим о наличии более одной банковской карты, было предложено ответить, сколько всего карт они обычно носят с собой и регулярно используют. Согласно полученным данным, более половины опрошенных носят с собой как минимум одну, и еще 19% – две карты. При этом каждый пятый владелец не использует ни одну из имеющихся в распоряжении банковских карт (21%). О регулярном использовании одной карты сообщили 57% опрошенных, а об использовании большего количества карт – до 20% респондентов. Доля последних была наибольшей среди самых образованных россиян в возрасте от 25 до 44 лет. При выборе карты для оплаты покупок чаще россияне предпочитают воспользоваться той картой, на которой у них больше средств (24%). Выбирают карту, с помощью которой копят бонусы, или карту с функцией cash-back чаще респонденты в возрасте от 25 до 44 лет (15%; в среднем по выборке – 11%).[1]

По статистике Центрально банка РФ на 1 января 2016 года открыто

162 тысячи счетов с дистанционным доступом, из которых 97% принадлежит физическим лицам. На конец 2015 года в структуре операций, совершенных на территории Российской Федерации с использованием платежных карт, с точки зрения количества транзакций, преобладает оплата товаров и услуг, составляя 72%. Однако с точки зрения их объема ситуация обратная, и 76% занимают операции по снятию наличных денежных средств, хотя их доля падает с каждым годом.

Держатели карт, использующие их исключительно для снятия наличных денежных средств, назвали факторы, препятствующие использованию карт при расчетах. Большинству участников из этой группы (82%) мешает платить картой привычка пользоваться наличными. Более половины (52%) говорят о трудностях контроля за расходами, расплачиваясь картой. При этом 34% не любят отдавать свою карту кассиру или официанту, опасаясь мошенничества. В предыдущие годы одним из факторов, которые участники опроса упоминали чаще всего, была неуверенность в том, что места, где они обычно совершают покупки, принимают к оплате карты (в 2011 году этот вариант ответа выбрали 32%). В 2013 году этот фактор вышел из числа самых популярных (22% от опрошенных). Сегодня это обстоятельство отходит на второй план в связи с тем, что практически любые точки продаж готовы к безналичному расчету, исключение на сегодня составляют в большинстве своем маленькие, так называемые «дворовые» магазины.

Сегодня можно говорить об электронной платежной системе (далее – ЭПС) коммерческого банка, которая обеспечивает бесперебойное проведение безналичных платежей между участниками рынка. Усовершенствование банком этой системы становится одной из задач, стоящих перед кредитной организацией, так как развитая ЭПС дает банку определенные конкурентные преимущества по сравнению с другими. На первый план выходит развитие и усовершенствование электронных платежных услуг коммерческих банков.

Интернет-банкинг, мобильный банк – это те банковские услуги по проведению платежей, которые у всех на слуху. По данным агентства

Markswebb, проводившего исследование пользователей электронных финансовых и платежных сервисов в России, до 97% российских интернет-пользователей имеют хотя бы одну банковскую карту, счет, вклад или непогашенный кредит. 75% из них используют хотя бы один канал дистанционного доступа к своим картам, счетам и другим банковским продуктам.

Все большую популярность приобретает интернет-банкинг. По статистике хотя бы одним интернет-банком пользуются 35,3 млн человек, то есть 64,5% всех российских интернет-пользователей. При этом следует отметить, что абсолютным лидером в этой области принадлежит «Сбербанку России», доля которого среди пользователей интернет-банкинга составляет порядка 80%. Следом идет «ВТБ – 24» (9,1%) и «Альфа-Банк» (7,1%). Опросы пользователей позволяют сделать вывод о том, что интернет-банк Сбербанка максимально приближен к классическому обслуживанию «через окно», однако имеет свои серьезные преимущества. Например, для пользователей часто становится немаловажным совершить платеж в позднее время, вне рабочего времени. Максимальные возможности функционала позволяют это сделать.

Авторы определяют мобильный банк как это пакет услуг и удобный sms-сервис, позволяющий совершать различные операции с пластиковыми карточками, позволяющий получать информацию обо всех операциях по картам, а также совершать платежи, переводы и другие операции с помощью мобильного телефона в любое время суток и в любом месте на земле. Мобильными банковскими приложениями в России сегодня пользуются порядка 18 млн человек, что составляет 33% российской интернет-аудитории. Здесь также доминирующим по количеству пользователей являются мобильные приложения Сбербанка – ими пользуются 14 млн человек - 78% всей аудитории мобильного банкинга.

В 2014 году через мобильный банк было осуществлено платежей на сумму порядка 15 млрд рублей, ожидается, что эта сумма увеличится по итогам 2015 года на 30%. По статистике клиентами чаще всего

осуществляется проверка баланса и последних операций, а также переводы между своими счетами, оплата телекоммуникационных услуг.

Рассмотрим структуру платежей, совершаемых через мобильный банк и интернет-банк в России в 2015 году.

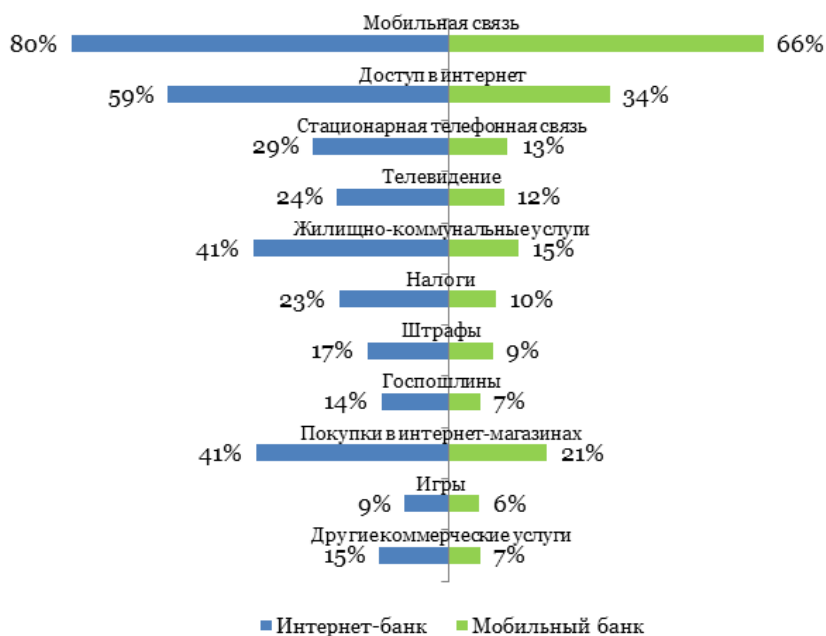


Рис.1. Количество пользователей, оплачивающих услуги в течение месяца, по отношению ко всем пользователям, соответственно, интернет-банкинга и мобильного банкинга[2]

Однако следует отметить, что активность в приложениях мобильного банка и интернет-банка различна. Пользователи чаще совершают платежи через интернет, что подтверждается диаграммой, представленной на рисунке выше.

Развитие дистанционных платежных сервисов, основным инструментом которых являются платежные карты, имеет ключевое значение для решения задач формирования инновационной модели развития безналичных расчетов, обеспечения доступности платежных услуг для населения в отдаленных и труднодоступных местностях, снижения издержек хозяйствующих субъектов и государства. К концу 2015 года количество выпущенных в России платежных карт достигло 245 млн, или 1,6 карты на одного жителя. Большинство из них (68,6%) относилось к категории дебетовых, кредитные карты составляли 14,0%, расчетные карты «с овердрафтом» – 17,4%. Наиболее быстро росло предложение кредитных карт:

за год их количество выросло на 8,8%, в то время как темпы прироста числа расчетных карт составили лишь 4,0%. Вместе с тем такие факторы, как насыщение рынка и непростая общеэкономическая ситуация, обусловили снижение темпов прироста платежных карт.

В литературе отмечается, что в среднем 10-15% онлайн-покупок в различных товарных категориях совершается со смартфонов или планшетов. Однако для отдельных товаров или услуг доля мобильных онлайн-покупателей становится существенно выше. Например, в категории доставки готовой еды около 40% онлайн-покупателей совершают заказ с мобильного устройства.

Доминирующими способами оплаты онлайн-покупок являются оплата наличными и оплата картой онлайн. В зависимости от товарной категории соотношение наличных и карт в оплате заказов различаются кардинально. Так, к примеру, при оплате холодильников 65% покупателей предпочитают наличные и лишь 15% оплачивают заказ картой онлайн. В категории автомобильных запчастей оплата картой онлайн (не включая использование карт, привязанных к личному кабинету в магазине или электронному кошельку) занимает 29%, и примерно столько же (27%) составляет оплата наличными.

Использование различных способов оплаты, предпочтения, отдаваемые одному или нескольким из них, зависят от безопасности и гарантированности проведения платежа. Какие же риски связаны с осуществлением платежей?

Причинами возникновения риска могут служить ошибки, мошенничества, банкротство одного или нескольких поставщиков платежных услуг; неопределенность относительно окончательного выполнения платежных обязательств

В связи с этим Банком международных расчетов определяются следующие виды рисков, возникающих в платежных системах:

- кредитный риск, связанный с невыполнением плательщиком своих обязательств по поставленным получателем товарам (услугам) вследствие его

полной или частичной неплатежеспособности;

- риск нехватки ликвидности;
- системный риск («эффект домино»);
- операционный риск.

Задачей каждого банка и Центрального банка как мегарегулятора становится сведение к минимуму воздействия данных видов риска на пользователя платежной системы для обеспечения непрерывного финансового потока в экономике. На современном этапе на государственном уровне часто обсуждаются проблемы и риски платежных систем коммерческих банков и платежной системы России в целом.

Нестабильность политических отношений на мировой арене сегодня заставляет правительства государств задуматься о своей безопасности, в том числе в финансовой сфере. Обезопасить национальную экономику от нестабильных геополитических отношений можно с помощью такого элемента экономической инфраструктуры как платежная система. Одним из шагов Российской Федерации в этом направлении стало создание национальной системы платежных карт, как гаранта бесперебойности осуществления платежей через электронную банковскую систему.

С момента создания НСПК в России продолжается непрерывная работа, результатом которой должна стать возможность повсеместного использования платежных карт этой системы, а также выход в 2016 – 2018 годах на международный рынок. В декабре 2015 года 7 банков уже эмитировали первые карты ПС «Мир».

Первичными операциями отечественной платежной системы стали следующие возможности: снимать наличные, оплачивать покупки в торговых сетях и в интернете. Также уже сегодня делаются шаги, помогающие ПС «Мир» выйти на международный рынок, а именно подписаны соглашения о выпуске ко-бейджинговых карт под брендами Мир-Maestro, Мир-JCB и Мир-AmEx.

Сегодня с учетом анализа текущего состояния НПС и оказывающих влияние на ее развитие факторов Банк России определил следующие

направления развития НПС:

- а) совершенствование регулирования и правоприменения в НПС;
- б) развитие платежных услуг;
- в) развитие платежных систем и платежной инфраструктуры;
- г) повышение консультативной и координирующей роли Банка России в НПС;
- д) развитие национальной и международной интеграции.[4]

Конкретные шаги предпринимаются уже сегодня, однако предсказать их эффективность сегодня не представляется возможным.

Банковские инновации в сфере электронных платежных услуг не стоят на месте и развиваются более быстрыми темпами по сравнению с другими предложениями банков, подстраиваясь под меняющиеся реалии общества. К примеру, сегодня банкоматы значительно отличаются от тех, какими они впервые появились на рынке несколько десятилетий назад, и предлагают клиентам сервисы, базирующиеся на новых технологиях. Несмотря на то, что многие из этих технологий привлекательны как для банков, так и для банковских клиентов, некоторые из них еще долгое время, а может быть, и никогда не будут широко распространены.

К примеру, во многих странах сегодня говорят о биометрической идентификации, ставшей реальностью в развитых странах и представляющую собой использование оцифрованных отпечатков пальцев или сканирование сетчатки глаза для идентификации клиента при операции снятия наличных через банкомат – уже стала реальностью.

Таким образом, следует сказать о том, что платежные системы коммерческих банков не стоят на месте. Кредитные организации сегодня вынуждены вести непрерывный мониторинг рынка электронных платежных услуг с целью незамедлительного реагирования на малейшие изменения для повышения своей эффективности и конкурентоспособности. Немалая роль в развитии ЭПС принадлежит государству, создающему правовое поле для ее функционирования, а также обеспечивающему бесперебойное функционирование системы.

Библиографический список

1. Инициативный всероссийский опрос НАФИ [Электронный ресурс]//URL: <http://nacfin.ru/bankovskie-karty-imet-ne-znachit-polzovatsya/> (Дата обращения 05.04.2016)
2. Исследование агентства Markswebb [Электронный ресурс]//URL: <http://markswebb.ru/e-finance/e-finance-user-index-2015/> (Дата обращение 05.04.2016)
3. Платежные и расчетные системы: анализ и статистика. №50. 2016[Электронный ресурс]//URL: <http://www.cbr.ru/publ/> (Дата обращения: 05.04.2016)
4. Стратегия развития национальной платежной системы. Одобрена Советом директоров Банка России (Протокол №4 от 15 марта 2013г.) [Электронный ресурс]//URL: http://www.cbr.ru/PSystem/P-sys/strategy_psys.pdf (Дата обращения 05.04.2016)
5. The payment system. Payment, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem// European central bank, 2010

СЕКЦИЯ 3. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 364.22

Андреева С.Е. Субкультуры бедности в российском обществе.

Poverty subcultures in Russian society

Андреева Светлана Евгеньевна.

Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского
ansvev5@mail.ru

Andreeva Svetlana Evgen'yevna.

Maritime State University named after admiral G.I. Nevelskoy

Аннотация: Бедность, одна из острейших проблем настоящего времени, она препятствует успешному экономическому развитию страны, ограничивает возможности населения в потреблении различных благ.

Ключевые слова: бедность, социальное и экономическое неравенство, дифференциация доходов, субкультура бедности.

Abstract: Poverty is one of the burning issues of our times, it bars successful economic development of the country, limits potential of people in consumption of various benefits.

Keywords: poverty, social and economic disparity, income differences, poverty subculture.

Бедность является не только экономической, но и глубоко социальной и культурной проблемой. В связи с высокой дифференциацией доходов в обществе происходят негативные социальные последствия которые приводят к образованию особой культуры бедности. Негативные экономические и социальные процессы, происходящие в стране ведут к неравенству и расслоению общества. Уже сейчас, по словам директора Института экономики РАН Руслана Гринберга, в России в отличие от Европы практически нет среднего класса, очень богатых людей насчитывается всего два процента: «Почти всех остальных можно отнести к тем, кто ведёт борьбу

за существование. У нас около 30 миллионов, работающих получают зарплату в размере менее 10 000 рублей в месяц. Этот феномен считается скандальной ситуацией». [4]

В России возрастает количество людей, не задействованных в производственных процессах. Как правило, они исключаются из экономического процесса и не могут самостоятельно в него вернуться, становятся зависимыми от государства, дополнительных материальных дотаций. В данном случае люди не могут удовлетворить даже элементарные физиологические, биологические потребности для выживания. Все чаще слышно о том, что население нашей страны люмпенизируется и у данной категории людей сложился уже особый образ жизни, мировоззрения, менталитета. В РФ сформировалась настоящая субкультура бедности, в которую входят порядка 5 миллионов россиян без учета бомжей и нелегальных мигрантов. Эксперты правительства РФ, работающие над стратегией развития России до 2020 года представили доклад, в котором говорится, что среди бедных трудоспособного возраста растет доля экономически неактивного населения. «Началось воспроизводство бедных с одновременным формированием у них особой субкультуры бедности», — говорится в докладе. В крупных городах представители этой субкультуры формируют городское дно, прежде отсутствовавшее в российском обществе в таком виде и масштабе. [5] Сформирована настоящая субкультура бедности, состоящая из бомжей и нелегальных мигрантов. Люди, привыкшие к такому образу жизни, не хотят «перестать быть бедными». Они на словах согласны и хотят выйти из этой ситуации, но когда доходит до реальных усилий, настойчивых стремлений, чаще всего отступают. В то же время им присущи мечты и надежды на лучшее будущее, и что они станут богатыми.

К сожалению, в состоянии хронической бедности, насущная проблема современного общества. Это и многодетные семьи, и инвалиды, пенсионеры. Из-за закрытия градообразующих предприятий в моногородах и небольших поселках, люди остаются без работы, а их семьи без средств существования. В России появились «работающие бедные», люди, тратящие из своего

заработка на еду и оплату коммунальных услуг до 80% средств и более. Если в таких семьях есть дети, то ситуация значительно ухудшается. Дети, рожденные в бедных семьях, не имеют тех преимуществ, которые достаются детям из обеспеченных семей. Бедняки живут в перенаселенных и криминогенных частях города, в дискомфортных жилищах, питаются хуже других, они посещают плохие школы, рано бросают учебу и не получают необходимой квалификации. В результате у них худшие стартовые условия в жизни, и они чаще начинают трудовую карьеру с неквалифицированной и малооплачиваемой работы. У них не формируются качества, необходимые для правильного восприятия окружающей действительности. Родители, как правило, малообразованные, не в состоянии помочь им в учебе. Если в семье наблюдается хроническое недоедание или малокалорийное питание, усугубленное алкоголизмом, то на свет появляется неполноценное потомство. Все это ведет к тому, что мы получаем в будущем, неполноценных граждан нашей страны, людей с ослабленным здоровьем и пробелами в образовании. К сожалению, люди находятся в состоянии нехватки экономических ресурсов уже не первое десятилетие, воспитав своих детей и даже внуков в состоянии глубокой бедности. [6]

В связи с происходящим, можно говорить об образовании в России особого класса бедных, бедных со своей культурой, традициями, обычаями и образом жизни.

В изучение данной проблемы, чаще всего опираются на исследования Оскара Левиса, который первым опередил понятие субкультуры бедных и его характерные черты – повышенная агрессивность, озлобленность, культ силы и равенства, склонность к авантюрным и рискованным предприятиям, обвинение других в своих бедах, специфическое понимание успеха жизни. Им присуще замкнутость и сознательный изоляционизм. Эта группа людей живет вне рамок общества и общепринятого образа жизни, культуры. Это утверждение стало основой в изучение «андеркласса» в западной культуре. Но данное определение не совсем подходит для российской действительности.

Однако не все, кто относится статистикой к бедным, разделяют ценности данной субкультуры. Современные исследователи (У. Вилсон, К. Дженкс и др.) вводят в оборот понятия «достойные» и «недостойные» бедные, тем самым еще более сужая и видоизменяя группу потенциальных носителей «культуры бедности». По их мнению, «недостойные» бедные это те, кто сам виноват в постоянной бедности, люди ведущие асоциальный образ жизни. Занимающиеся изучением данной проблемы, говорят о том, что необоснованно перенесение выше перечисленных негативных характеристик на образ жизни и субкультуру бедных вообще. Противоречия в анализе субкультуры бедных определяются не только различиями в трактовке данной социальной категории, но и ее неопределенностью. Рассматривая социальную иерархию, можно прийти к выводу, что лишь незначительная часть общества, имея особую субкультуру, противопоставляет себя социуму. В остальном бедные формируют субкультуру, которая включена в общий контекст, не противореча основным морально – нравственным устоям.

К сожалению, в нашей стране под категорию бедных попали люди, придерживающиеся морально-нравственных устоев общества, не нарушающие его законы. Работая за небольшую заработную плату или не имея ее, они не изменили ценностей нравственно - духовного характера и стараются избежать деградации. В России образуется своя, особая субкультура бедности, с присутствием негативных моментов, но большинство ее составляющих разительно отличается от общепринятых норм этого понятия.

Изучение особенностей жизни бедного населения, моделей поведения, особенно важно на современном этапе развития общества. Это необходимо для уменьшения негативных последствий культуры бедности, уменьшения социальной напряженности в обществе. В связи с уникальностью этого явления в России, изучение субкультуры бедности необходимо рассматривать не только с экономической точки зрения, но и прежде всего с социальной, культурной и нравственно – духовной позиции. Изменение ценностей нравственно - духовного характера может привести к

деградации не только взрослого населения, проживающего в условиях бедности, но и детей, попавших в данную сложную ситуацию.

Экономисты предлагают различные пути уменьшения бедности населения, от прогрессивного налога, до адресной помощи. Но в данной ситуации необходимы перемены не только экономического характера, но и изменение мировоззрения людей, их образа и стиля жизни.

Библиографический список

1. Шевяков А.Ю. Социальная политика и реформирование распределительных отношений // Вестник РАН. 2007. Том 77. № 3. С. 195-210.
2. Кислицына О.А. Неравенство в распределении доходов и здоровья в современной России. М.: ИСЭПН РАН, 2005. 376 с.
3. Юревич А.В, Журавлев А.Л., Юревич М.А. Избыточное неравенство доходов как угроза национальной безопасности России [электронный ресурс] // Национальная безопасность. № 2. 2013. URL: http://e-notabene.ru/nb/article_550.html
4. admin 22 Авг, 2011 05:30 ДП | Категория Новости | Нет комментариев В России формируется субкультура бедности
5. Власти РФ сформировали в стране субкультуру бедности, Опубликовано 17.08.2011 © КОМПРОМАТ В ЖИВОМ ЖУРНАЛЕ Оригинал этого материала.
6. Культура и субкультура бедности , studopedia.net\11...kultura...subkultura-bednosti.html

Кештова Д. Р., Подколзина И. М. Актуальные проблемы современной налоговой системы РФ и пути их решения

Actual problems of the modern tax Russian Federation system and way of their decision

Кештова Д. Р., Подколзина И. М.
Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь
dianka_0994@mail.ru

Keshtova D. R., Podkolzina I. M.
Stavropol State Agrarian University, Stavropol

Аннотация: в статье рассматривается современная налоговая система РФ, ее недостатки и направления совершенствования налоговой системы для повышения конкурентоспособности российской экономики.

Ключевые слова: налоговая система; налоги и сборы; государственный бюджет.

Abstract: in article the modern tax Russian Federation system, her shortcomings and the directions of improvement of a tax system for increase of competitiveness of the Russian economy is considered.

Keywords: tax system; taxes and fees; state budget.

Одним из главных элементов рыночной экономики является налоговая система. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов социального и экономического развития. Следовательно, необходимостью становится создание такой налоговой системы, которая была бы адаптирована к новым общественным отношениям. Главным и основным источником формирования бюджета государства являются налоговые сборы. Из собранных средств государство обеспечивает свое существование и функционирование, вследствие этого данная тема приобретает исключительную актуальность.

Современная российская налоговая система складывалась в период политического противостояния, экономических преобразований и перехода к рыночным отношениям в 1991-1992 гг. Налоговая система претерпевала много отдельных частных изменений, но основные принципы, которые были

заложены во времена распада СССР, сохранились. В настоящее время основным нормативным актом в сфере налогообложения является Налоговый кодекс.

В последние годы российская экономика демонстрировала стабильную динамику роста, однако изменение тенденции произошло в 2014 году. Западные санкции, дополненные существенным снижением цен на нефть, продемонстрировали уязвимость национальной экономической системы[2].

Существенным фактором, влияющим на экономику страны остается действующий режим санкций. Ключевой проблемой отечественной экономики остается внутренняя несбалансированность, к которой относится нестабильная налоговая система[1]. Существующая налоговая система страны требует серьезного реформирования, т.к. не обеспечивает оптимального выполнения своих функций, т.е. с одной стороны она должна обеспечивать уровень сбора налогов, достаточный для покрытия основных расходов бюджетов, а с другой стороны налоговая система страны должна способствовать нормальному функционированию экономики государства, экономическому росту и развитию территорий.

В сложившейся налоговой системе страны с экономической точки зрения можно выявить определенные недостатки, которые необходимо устранить или минимизировать:

1. Присущий преимущественно фискальный характер налоговой системы России затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций налогообложения. В первую очередь, это видно, если рассмотреть ставки налогов. Высокой завышенной по сравнению с развитыми странами ставки налога на прибыль (35%) и налога на добавленную стоимость (18%) оказывают существенное влияние на формирование бюджета государства. Вследствие чего приоритетным направлением по налоговым изъятиям в России приходится на обложение хозяйствующих субъектов (т.е. юридических лиц)[1]. В условиях рыночной экономики это пережиток прошлого.

2. Еще одним существенным недостатком является высокий удельный вес, по сравнению с зарубежными странами, косвенных налогов, а не прямых, причем доля косвенных налогов постепенно возрастает. Косвенные налоги и сборы в целом не способствуют стимулированию экономики и увеличению сбора налогов, скорее наоборот.

3. Нестабильность налоговой системы, постоянная потребность в реформировании и совершенствовании затрудняют долгосрочные вложения капиталов и не способствует росту экономики.

В целом основными направлениями совершенствования налоговой системы являются:

1. Главной целью является обеспечить стабильность налоговой системы.

2. Приоритетным направлением в реформировании становится максимальное упрощение налоговой системы, изъятие из законов и инструкций норм, имеющих неоднозначное толкование.

3. Создание оптимального сочетания прямых и косвенных налогов, так как ориентация на косвенные налоги свидетельствуют о неспособности налоговых администраций организовать эффективный налоговый контроль над сбором прямых налогов.

4. Заключительным направлением совершенствования налоговой системы является развитие принципа добровольности при уплате налогов.

Совершенствование налоговой системы необходимо проводить так, чтобы налогообложение не только не мешало развитию российской экономики, но и стимулировала повышение конкурентоспособности российской экономики[3].

Библиографический список

4. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. // Современные проблемы управления финансами и кредитом, учебно-методическое пособие / Ставрополь, 2013.

5. Кобозева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России // [Научные труды](#)

[SWorld](#). 2013. Т. 43. № 4. С. 54-57.

6. Нуреев Р. М. Макроэкономика: практикум / Р.М. Нуреев; Под ред. Р.М. Нуреева. – М.: Норма: НИЦ ИНФРА–М, 2015. – 400 с.

УДК 336.748.12

Луппол Е.М., Цуркан В.Д. Методы прогнозирования инфляции

Methods of inflation forecasting

Луппол Елена Михайловна

Донецкий национальный технический университет,
Украина, г. Донецк
luppol@inbox.ru

Olena Luppol

Donetsk National Technical University,
Ukraine, Donetsk

Цуркан Валерия Дмитриевна

Донецкий национальный технический университет,
Украина, г. Донецк
curkan.valeriya@mail.ru

Valeria Curkan

Donetsk National Technical University,
Ukraine, Donetsk

Аннотация. Рассмотрены методы прогнозирования инфляции, исследована динамика уровня инфляции в России в 2001-2015 гг., построена трендовая модель инфляции, а также осуществлено ее прогнозирование методом экстраполяции тенденции.

Ключевые слова: методы прогнозирования, инфляция, трендовая модель, экстраполяция тенденции, антиинфляционная политика.

Abstract. The methods of inflation forecasting were considered, the dynamics of inflation in Russia in years 2001-2015 was investigated, a trend model of inflation was built and its forecasting was performed by extrapolating trends.

Key words: forecasting methods, inflation, trend model, trend extrapolation, anti-inflationary policy.

Инфляция негативно влияет на все стороны жизни общества. Она обесценивает результаты труда, сбережения физических и юридических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту. Высокий

уровень инфляции разрушает денежную систему, что усиливает отток финансовых ресурсов в торгово-посреднические операции и ускоряет «бегство» капитала, приводит к вытеснению во внутреннем обращении национальной валюты иностранной, подрывает возможности финансирования государственного бюджета. Инфляция обесценивает доходы населения, особенно, занятого в бюджетной сфере, выступает самым мощным средством перераспределения национального богатства от наиболее бедных к наиболее богатым, усиливая социальную дифференциацию общества. В результате, инфляция подрывает социальную и политическую стабильность общества, способствуя развитию авторитарных, диктаторских тенденций [1, с.19].

Инфляция, то есть постоянное повышение общего уровня цен, была типичной для экономики капиталистических стран после второй мировой войны. Темпы роста инфляции достаточно сильно различаются по странам и во времени — от фактически нулевых (в Японии 90-х гг.) до нескольких сотен процентов в год (в Бразилии и некоторых других странах Латинской Америки). Но в целом для этого периода была характерна непрекращающаяся, умеренная и широко распространенная инфляция, что выделяло его на фоне периодов резких, но относительно кратковременных «взрывов» цен в развитых странах до 1914 г. Универсальность этого явления способствовала появлению большого количества экономических исследований, анализирующих инфляцию с теоретической и практической точек зрения. Однако это не умаляет заслуг ученых — авторов более ранних трудов, посвященных инфляции, таких, как Д. Юм, Д. Риккардо, И. Фишер. К. Брешиани-Туррони опубликовал в 30-е гг. исследование о гиперинфляции в Веймарской Германии 1923 г. Все эти работы послужили основой для дальнейшего изучения этих проблем после 1945 года [1, с.23]. Среди российских ученых большой вклад в изучение проблемы инфляции внесли Л. Абалкин, Р. Белоусов, А. Илларионов, М. Делягин, Л. Красавина, Н. Петраков, В. Полтерович, В. Попов и др. Теоретические подходы к исследованию проблемы инфляции нашли отражение в работах таких

зарубежных авторов как, Б. Гранвидь, П. Кейган, М. Фридман, Ф. Мишкин, И. Фишер, Дж. Кейнс, Ф. Хайек и др.

Развитие прогностики как науки в последние десятилетия привело к созданию множества методов, процедур и приемов прогнозирования, неравноценных по своему значению. По оценкам зарубежных и отечественных систематиков прогностики уже насчитывается свыше ста методов прогнозирования, в связи с чем перед специалистами возникает задача выбора методов, которые давали бы адекватные прогнозы для изучаемых процессов или систем [1, с.25].

В литературе имеется большое количество классификационных схем методов прогнозирования. Каждый уровень детализации определяется своим классификационным признаком: степенью формализации, общим принципом действия, способом получения прогнозной информации.

По степени формализации все методы прогнозирования делятся на интуитивные и формализованные. Интуитивное прогнозирование применяется тогда, когда объект прогнозирования либо слишком прост, либо настолько сложен, что аналитически учесть влияние многих факторов практически невозможно. В этих случаях прибегают к опросу экспертов, Полученные индивидуальные и коллективные экспертные оценки используют как конечные прогнозы или в качестве исходных данных в комплексных системах прогнозирования [2, с.56].

В зависимости от общих принципов действия интуитивные методы прогнозирования можно разделить на две группы: индивидуальные экспертные оценки и коллективные экспертные оценки. Методы коллективных экспертных оценок можно отнести к комплексным системам прогнозирования, поскольку в них сочетаются методы индивидуальных экспертных оценок и статистические методы их обработки. К группе индивидуальных экспертных оценок, используя принцип классификации – способ получения прогнозной информации, относятся следующие методы: метод «интервью», аналитические докладные записки, написание сценария. В группу коллективных экспертных оценок входят анкетирование, методы

«комиссий», «мозговых атак» (коллективной генерации идей).

Класс формализованных методов в зависимости от общих принципов действия можно разделить на группы экстраполяционных, системно-структурных, ассоциативных методов и методов опережающей информации [2, с.61].

В группу методов прогнозной экстраполяции можно включить методы наименьших квадратов, экспоненциального сглаживания, вероятностного моделирования и адаптивного сглаживания. К группе системно-структурных методов относятся методы функционально-иерархического моделирования, морфологического анализа, матричный, сетевого моделирования, структурной аналогии. Ассоциативные методы можно разделить на методы имитационного моделирования и историко-логического анализа. В группу методов опережающей информации – включить методы анализа потоков публикаций, оценки значимости изобретений и анализа патентной информации.

Представленный выше перечень методов и их групп не является исчерпывающим. Некоторые, не названные здесь методы, являются или разновидностью включенных в схему методов, или дальнейшей их конкретизацией [2, с.62].

В методическом плане основным инструментом любого прогноза является схема экстраполяции. Различают формальную и прогнозную экстраполяцию. Формальная базируется на предположении о сохранении в будущем прошлых и настоящих тенденций развития объекта прогноза. При прогнозной экстраполяции фактическое развитие увязывается с гипотезами о динамике исследуемого процесса с учетом в перспективе его физической и логической сущности [3, с.147].

Первым этапом экстраполяции тренда является выбор оптимального вида функции, описывающей эмпирический ряд. Для этого проводятся предварительная обработка и преобразование исходных данных с целью облегчения выбора вида тренда путем сглаживания и выравнивания временного ряда, определения функций дифференциального роста, а также

формального и логического анализа особенностей процесса. Следующим этапом является расчет параметров выбранной экстраполяционной функции. Наиболее распространенными методами оценки параметров зависимостей являются метод наименьших квадратов и его модификации, метод экспоненциального сглаживания, метод вероятностного моделирования и метод адаптивного сглаживания [3, с.170].

Сущность метода наименьших квадратов состоит в отыскании параметров модели тренда, минимизирующих ее отклонение от точек исходного временного ряда. Метод наименьших квадратов широко применяется для получения конкретных прогнозов, что объясняется его простотой и легкостью реализации на ЭВМ. Недостаток метода состоит в том, что модель тренда жестко фиксируется, и поэтому можно получить надежный прогноз на небольшой период упреждения. Поэтому метод наименьших квадратов относится к методам краткосрочного прогнозирования. Кроме того, существенной трудностью метода является правильный выбор вида модели, а также обоснование и выбор весовых коэффициентов во взвешенном методе наименьших квадратов [3, с.174].

Для моделирования динамики инфляции в России были проанализированы статистические данные об уровне инфляции в стране в 2001–2015 гг. (рис. 1). По данным рис. 1 видно, что в России в исследуемом периоде динамика инфляции имеет непостоянный характер, что объясняется экономическими и политическими переменами, а также влиянием внешних факторов на ситуацию в стране.



Рисунок 1. Динамика уровня инфляции в России (построено авторами на основе данных [4])

Из данных рис.1 видно, что тенденция динамики уровня инфляции за последние 15 лет имеет вид полинома второй степени, характеризующегося нисходящей ветвью с замедляющимся сокращением уровней.

В ходе исследования была осуществлена верификация трендовой модели. В результате использования статистики Стьюдента обнаружено, что все оценки модели являются статистически надежными при уровне значимости $\alpha = 5\%$. Проверка статистической надежности всей модели в целом с использованием статистики Фишера также свидетельствует в пользу статистически надежной модели с вероятностью 95%. Коэффициент детерминации трендовой модели равен 0,66. Это значит, что уровень инфляции в России в исследуемом периоде на 66% аппроксимируется построенной моделью. Таким образом, все вышеперечисленные проверки дают объективную возможность считать построенную модель качественной и пригодной для прогнозирования.

Прогнозирование осуществлялось методом экстраполяции выявленной тенденции на прогнозный – 2016 год:

$$\check{y}_{2016} = 0,1089 \cdot 16^2 - 2,2056 \cdot 16 + 19,552 = 12,14(\%)$$

Прогнозирование уровня инфляции методом экстраполяции

тенденции дает объективные основания определить, каким будет ее уровень в будущем периоде, если не принимать никаких мер для его улучшения, т.е. двигаться к нему с той же скоростью и с тем же ускорением, что и в прошлом [5, с. 66].

Для повышения точности прогнозирования точечный прогноз был дополнен интервальным. В результате, с доверительной вероятностью 95% уровень инфляции в 2016 г. ожидается в интервале от 6,54% до 17,73%.

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить антиинфляционную экономическую политику. Государство всегда уделяет значительное внимание регулированию денежной массы. Антиинфляционная политика насчитывает богатый ассортимент самых разных денежно - кредитных, бюджетных мер, налоговых мероприятий, программ стабилизации и действий по регулированию и распределению доходов [6, с.107].

Оценивая характер антиинфляционной политики, можно выделить в ней три общих подхода. В рамках первого (предлагаемого сторонниками современного кейнсианства) предусматривается активная бюджетная политика - маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платежеспособный спрос, снижая темпы инфляции. Однако, одновременно может произойти спад инвестиций и производства, что может привести к застою и даже к явлениям, обратным первоначально поставленным целям, развиться безработица [6, с.111].

Для расширения спроса в условиях спада проводится соответствующая бюджетная политика. При недостаточном спросе осуществляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги. Однако стимулирование спроса бюджетными средствами, как показал опыт многих стран в 60 - 70 -е годы, может усиливать инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрировать налогами и расходами [6, с.114].

Второй подход рекомендуется авторами - сторонниками монетаризма в экономической теории. На первый план выдвигается денежно - кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится центральным банком, который определяет эмиссию, изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента. Сторонники этого подхода считают, что государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией [6, с.116].

Третий подход связан с ограничением заработной платы. Поскольку эта политика означает административную, а не рыночную стратегию борьбы с инфляцией, она не всегда достигает поставленной цели [6, с.116].

Таким образом, в настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую системы в целом. Инфляция не только означает снижение покупательской способности, но и подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

Процесс инфляции носит не случайный, а весьма устойчивый характер. В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там разработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов.

Библиографический список

1. Красавина Л.Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. - 2014. - № 3 - С.19-28.
2. Дуброва Т.А. Прогнозирование социально-экономических процессов. Статистические методы и модели: учеб. пособие / Т.А. Дуброва. –

М.: Маркет ДС, 2007. – 192 с.

3. Эконометрика: учеб. / под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Проспект, 2009. – 344 с.

4. Уровень инфляции в России [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://bankirsha.com/uroven-inflyacii-v-rossiyskoj-federacii-pogodam.html>.

5. Луппол Е.М. Прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2016. - № 58. – С. 63-72. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/97939736.pdf> (дата обращения: 29.05.2016).

6. Чураков Е.П. Прогнозирование эконометрических временных рядов: учеб. пособие / Е.П. Чураков. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208 с.

СЕКЦИЯ 4. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УДК 336.719

Головнин И.В. Оптимальное количество банков для Российской банковской системы

The optimal number of banks to the Russian banking system

Головнин Илья Владимирович

ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова», г. Пермь

Golovnin-ilya@yandex.ru

Golovnin Ilya Vladimirovich

Perm state agricultural Academy named after academician D. N. Pryanishnikova, Perm

Аннотация. Целью статьи является определение оптимального количество банков для Российской банковской системы на основе мнения экспертов в этой области. При написании использовались математические и статистические методы, а также метод интервьюирования. В результате пришли к выводу, что на конец 2016 года останется порядка 600 банков, а в перспективе трех лет таковых будет насчитываться в диапазоне от 350 до 400 единиц.

Ключевые слова: коммерческие банки, Центральный Банк РФ, Министерство финансов РФ, интернетбанкинг.

Abstract. The purpose of this article is to determine the optimal number of banks for the Russian banking system on the basis of opinions of experts in this field. When writing was used mathematical and statistical methods, and the method of interviewing. As a result came to the conclusion that at the end of 2016 will be about 600 banks, and in the future three years, those will be in the range from 350 to 400 units.

Keywords: commercial banks, the Central Bank of the Russian Federation, the Ministry of Finance of the Russian Federation, InternetBanking.

На протяжении последних пяти лет мы наблюдаем сокращение количества банков в Российской банковской системе. В связи с этим в данной статье мы попытались ответить на три вопроса:

1. Почему происходит сокращение банков?

2. Каково должно быть оптимальное количество банков в нашей экономике?

3. Сколько останется банков на конец 2016 года?

Почему происходит такое сокращение количества банков можно понять ознакомившись с мнением президента РФ, министерства РФ и политикой, которую проводит ЦБ РФ.

Количество банков в России слишком велико для масштабов экономики страны, заявил [Владимир Путин](#). Для примера, к которому следует стремиться, президент выбрал сопоставимую (очевидно, по размеру ВВП) немецкую экономику, в которой количество банков значительно меньше – по словам Владимира Путина, их там около 250. В Германии действительно существует около 200 частных банков и большое количество кооперативных банков. Но при этом, всего в этой стране существует 1898 кредитных организаций (самое большое количество среди стран Евросоюза) [1].

Мнение же министра финансов РФ таково, что еще в 2012 году Антон Силуанов, выступая на XIV всероссийской банковской конференции, всего лишь одной фразой приговорил к высшей мере наказания большую часть некрупных российских банков: «У нас есть уже в законе этапность повышения минимальных требований – с 2015 года будет повышение уставного капитала до 300 млн. рублей. А что будет дальше? Мы в правительстве обсуждаем, есть различные предложения. Давайте повысим до одного миллиарда рублей минимальный размер капитала банков. Считаю, что это возможно и нормально» [2]. Напомним, что Силуанов позаимствовал эту идею у своего предшественника, экс-министра финансов Алексея Кудрина, в 2009 году предлагавшего повысить требования к минимальному капиталу до 1 млрд. рублей. Тогда это предложение банкиры окрестили «кудринскими ножницами», с помощью которых Минфин собирался «отрезать», то есть убрать с рынка лишние банки.

Политика Центрального Банка Российской Федерации в настоящее время отражается в следующих мероприятиях:

Разработано и должно вступить в силу до конца 2016 года положение

395-П «О методике определения собственных средств кредитных организаций». В документе предусмотрен ряд изменений, которые касаются требований к качеству капитала банка и сроков его подтверждения. Принятие данного нормативного акта должно привести к уходу банков от схем фиктивного наращивания капитала. Это положение должно привести к снижению наращивания капитала банка за счет собственных средств.

Согласно указания № 2005-У методология оценки экономического положения банков дополнена новым показателем риска концентрации, в рамках которого в том числе оценивается уровень риска, принимаемого в связи с финансированием бизнеса собственника, а также установлен порядок определения и присвоения балльных оценок данному показателю. Это сделано для того, чтобы ограничить банки размещать средства своих вкладчиков в личные бизнес-проекты собственников банка. По мнению заместителя председателя Банка России Василия Поздышева такие вложения банков является главным риском стабильности банковской системы РФ. Данное изменение вступит с января 2017 года [4].

Последнее мероприятие, о котором уже упоминалось в нашем материале и которое на наш взгляд является ключевым - это размер уставного капитала банка. Исходя из статьи 11 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" (с дополнениями) следует, что минимальный размер уставного капитала банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 300 миллионов рублей. Это собственно то, о чем говорил, Антон Силуанов еще в 2012 году.

Чтобы понять масштаб бедствия для банков нужно ознакомиться с таблицей 1.

Итак, на 01.01.2015 года только 419 банков (27+163+111+118) имеют уставный капитал, который соответствует требованиям ЦБ, и 212 банк, чей уставный капитал находится в достигаемой близости к этому критерию, что соответственно составляет 50,2 % и 25,4 % от общего количества банков [5]. Здесь нужно уточнить, что не все банки прекратят свою деятельность размер

уставного капитала которых меньше 300 миллионов рублей, а только те которые не соответствуют следующим требованиям от начала своего существования:

- с 1 января 2010 года капитал должен быть не менее 90 миллионов рублей,

- с 1 января 2012 года их капитал должен составить не менее 180 миллионов рублей,

- с 1 января 2015 года капитал должен быть не менее 300 миллионов рублей.

Исходя из всего выше перечисленного получается, что для мелких и средних банков перспективы существования весьма затруднительны. При этом на всех уровнях власти и главный регулятор это не скрывают, а наоборот подтверждают своими действиями данную перспективу.

Таблица 1

Размер уставного капитала в Российских банках

Размер уставного капитала (млн.руб)	Количество банков на 01.01.2008 г.	Количество банков на 01.01.2009 г.	Количество банков на 01.01.2010 г.	Количество банков на 01.01.2011 г.	Количество банков на 01.01.2012 г.	Количество банков на 01.01.2013 г.	Количество банков на 01.01.2014 г.	Количество банков на 01.01.2015 г.
От 10 млрд. руб. и выше	-	-	21	22	22	23	25	27
От 1 до 10 млрд. руб.	-	-	128	133	143	154	161	163
От 500 млн. до 1 млрд. руб.	-	-	109	103	114	123	116	111
От 300 до 500	302	339	350	98	101	95	116	118
От 150,0 до 300,0	248	254	252	250	263	276	251	212
От 60,0 до 150,0	207	194	204	222	199	168	143	112
От 30,0 до 60,0	161	140	117	98	62	46	36	30
От 10,0 до 30,0	120	99	71	46	41	41	45	38
От 3,0 до 10,0	61	51	38	23	18	15	15	13

До 3,0	37	31	26	17	15	15	15	10
Всего	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834

Итак, сколько же на данный момент насчитывается в России банков и сколько их должно быть по мнению экспертов?

В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2016 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 733, данных Банка России по величине зарегистрированного уставного капитала пока ещё нет. А по состоянию на 01.01.2015 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляло – 834, из них только - 419 (50,24%) можно твердо отнести к крупным и соответствующим требованиям по величине уставного капитала.

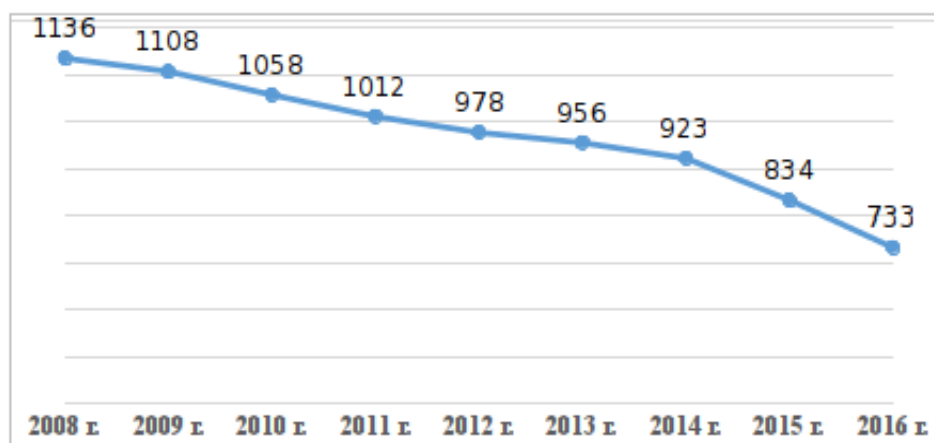


Рисунок 1. Динамика количества действующих банков и не банковских КО

Количество банков на 01.01.2016 года составило 733, то есть за прошедший 2015 год сократилось еще на 101 банк (834 - 733). А количество банков, начиная с 2007 г. сократилось уже на 407 банков (1 136 - 733) что составляет 35 %, и что самое неприятное - быстрыми темпами происходит сокращение банков практически по всем Федеральным округам. Только в Крымском федеральном округе наблюдается прирост количества банков, так как это новый регион.

Из таблицы 2 видно, что основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны, и очень мало региональных банков за Уралом. Особо обращает на себя внимание незначительное количество региональных коммерческих банков на территории огромных по площади Дальневосточного, Северного и Уральского Федеральных округов, которое к тому же существенно снизилось за анализируемый период, а ведь основные богатства России находятся именно на этих территориях страны. Статистика по количеству банков за два последних года говорит о том, что сокращение банков ускорилось. Статистика на 01.01.2014 год и 01.01.2015 год, показывает, что сокращение банков ускорилось в 2,7 раза (89 за 2014г. / 33 за 2013г.), и статистика на 01.01.2015 и 01.01.2016 г. тоже даёт ускорение в 1,1 раза (101 за 2015 / 89 за 2014) [5].

Таблица 2

Динамика общего количества действующих банков России в разрезе
Федеральных округов

Количество действующих банков и не банковских КО России	На 01.01 2008г	На 01.01 2009г	На 01.01 2010г	На 01.01 2011г	На 01.01 2012г	На 01.01 2013г	На 01.01 2014г	На 01.01 2015г	На 01.01 2016г
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	632	621	598	585	572	564	547	504	434
г.Москва	555	543	522	514	502	494	489	450	383
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	81	79	75	71	69	70	70	64	60
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	118	115	113	47	45	46	46	43	37
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	-	-	-	57	56	50	43	28	22
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	134	131	125	118	111	106	102	92	85
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	63	58	54	51	45	44	42	35	32

СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	68	68	62	56	54	53	51	44	41
ДАЛЬНЕВОСТОЧ НЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	40	36	31	27	26	23	22	22	17
КРЫМСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	-	-	-	-	-	-	-	2	5
По Российской Федерации	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834	733

По мнению портала bankirsha.com в конечном итоге останется не более 500 - 600 банков.

Бывший Первый зампреда Банка России Алексей Улюкаев (ныне - глава Минэкономразвития), ещё в 2012 году на вопрос корреспондента "Известий" о количестве банков сказал следующее: «Не знаю. Знаю, что практически всю кредитную работу ведут 200 крупных и средних банков».

А в июле 2015 года глава ВТБ Андрей Костин в интервью немецкой газете Die Welt заявил: «Количество банков в России может через пять лет сократиться на 500. В России слишком много банков. Существует порядка 800 институтов. Через пять лет их может стать на 500 меньше, а стабильный уровень мы бы могли достичь и со 100 банками» [5].

По мнению портала banks.is в 2016 году стоит ожидать довольно резкого сокращения количества банков приблизительно на 200 единиц.

По мнению ведущего аналитика Локо-Банка Виталия Лакеева, количество банков в России продолжит сокращаться в первую очередь за счет небольших игроков, которым не удалось нарастить объем и увеличить эффективность. «В настоящее время условия для ведения банковского бизнеса заметно ужесточились: выросла конкуренция, в то время как доходность сектора находится под давлением», - считает Лакеев. Вместе с тем он уверен, что пик активности регулятора в отношении банковского сектора пройден. Сейчас лицензий лишаются те банки, чьи нарушения сложно списать на сложности с доступом к ликвидности и низкую активность клиентов.

Альфа-Банк проводил исследование об оптимальном количестве банков в России, сообщила «Газете.ру» аналитик Альфа-Банка Марина Карапетян. «В свое время мы проводили исследование об оптимальном количестве банков в России, по его результатам выяснилось, что нашей банковской системе вполне достаточно 300 банков... Пока в системе слишком много «серых», «карманных» банков и просто неэффективных банков - чистка будет продолжаться», – пояснила Карапетян.

Опрошенные Банки.ру эксперты признают, что названные Альфа-Банком цифры для России оптимальны. «Сейчас число банков действительно слишком велико, банковскую систему России могли бы обслуживать 250-300 финансовых институтов. Дело в том, что многие банки, особенно из четвертой сотни и ниже, являются кэптивными, обслуживают несколько предприятий и банковской деятельностью в прямом смысле слова не занимаются», – полагает генеральный директор компании «Фаст Финанс Система» Дмитрий Коршунов. Он обращает внимание на то, что практически в любом европейском городе представлены банкоматы 10-20 крупнейших европейских и локальных банков, которые и делят между собой рынок. «Думаю, что к этому придет и Россия», – говорит Коршунов.

«Учитывая тенденции к укрупнению нашего банковского сектора, цифра в 200-300 банков, которую называют многие эксперты, выглядит адекватной. Во-первых, небольшие банки всегда наименее стабильны в силу ограниченности своих ресурсов. А во-вторых, не секрет, что чаще всего коренной причиной проблем в организации является качество управления. А оно, к сожалению, оставляет желать лучшего в подавляющем большинстве таких банков», - поясняет Алексей Суханов.

Рассуждает директор центра экономических исследований университета «Синергия» Андрей Коптелов. Если раньше банк был нередко аксессуаром большого бизнеса, то теперь многие начинают полагаться на профессиональных игроков рынка, считает Коптелов. По его расчетам, до конца 2016 года количество кредитных организаций может сократиться до 500.

Эксперт банка «БКС Премьер» Сергей Дейнека также утверждает, что в ближайшие два-три года количество банков может сократиться до 500, и это количество, по его мнению, является оптимальным. Несмотря на сокращение количества банков, ожидать каких-то негативных последствий для экономики не стоит, утверждает Алексей Чаленко из МДМ Банка [3].

Резюмируя мнение экспертов и взяв среднюю величину из представленных прогнозов мы думаем, что на конец 2016 года будет насчитываться порядка 600 банков, а в перспективе трех лет таковых будет примерно насчитываться в диапазоне от 350 до 400 единиц.

В заключении, хотелось бы отметить, что мы отстаем от развитых рыночных стран не только по количеству банков, но и по количеству банковских отделений. Если у нас на 1 млн жителей приходится порядка 270-ти офисов, то в европейских странах - этот показатель в среднем 470. Т.е. доступность банковского обслуживания должна в России увеличиться на 74%.

Увеличение офисов и представительств у уже существующих банков - данный путь очень затратный и не окупаемый в периферии и малых населенных пунктах, где рентабельность банковского бизнеса очень низкая. Но есть направление, которое быстро растет и может помочь решить доступность банковских услуг - это интернетбанкинг. Самое динамично развивающееся банковское направление. С наименьшими затратами банк доступен 24 часа в сутки, конечно, если есть доступ в интернет. Но это уже тема другой статьи.

Библиографический список

1. Адамчук О. Путин закрутит банки // Газета.ru. – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/01/22/5860517.shtml> (дата обращения: 09.05.2016).
2. Брюков В. Сколько банков останется до 2020 года? // bankir.ru. – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20120412/skolko-bankov-ostanetsya-do-2020-goda-10001515/> (дата обращения: 10.05.2016).

3. Брыткова А. «Число зверя»: сколько банков нужно России // banki.ru. – 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8008688> (дата обращения: 08.05.2016).

4. Тегин М. Многие банки в России не банки, а «венчурные фонды» // banki.ru. – 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=8884260> (дата обращения: 08.05.2016).

5. Количество банков в России - динамика за 2007-2016 годы, уставной капитал и количество банков в разрезе регионов // bankirsha.com – 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovy-i-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html> (дата обращения: 08.05.2016).

УДК 336.254

Дементьев Д.В. Резервы роста доходов бюджетов

Reserves of growth of incomes of budgets

Дементьев Дмитрий Витальевич
Новосибирский государственный университет
экономики и управления, г. Новосибирск
ddw68@yandex.ru

Dementyev Dmitry Vitalevich
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Аннотация. Цель. Рассмотреть пути увеличения доходов за счет неналоговых доходов, повышения собираемости налогов, сокращения задолженности по налогам, налоговым санкциям. Предложить направления решения проблем собираемости налогов.

Методы. Применялись методы эмпирического исследования, группировок и сравнительного анализа отчетных показателей по России и Новосибирской области.

Результат. Проведена оценка характера тенденции налоговых задолженностей и представлены основные направления решения проблем собираемости налогов.

Выводы. Рост доходов бюджетов, снижение величины дефицита бюджетов возможно за счет повышения платежной дисциплины по налогам и путем уменьшения недоимки. Увеличение неналоговых доходов бюджетов за счет продажи государственного или муниципального имущества в современных условиях не является экономически обоснованным.

Ключевые слова: бюджет, задолженность, налог, платежная дисциплина

Abstract. Background. Consider ways to increase revenues through non-tax revenue, improve tax collection, reduction of taxes payable, tax sanctions. Suggest ways of solving the problems of tax collection.

Methods. We used the methods of empirical research and comparative analysis of the groups reporting indicators for Russia and the Novosibirsk region.

Result. The evaluation of the nature of a tax debt trends and outlines solutions to problems of tax collection.

Conclusions. The growth of incomes of budgets, decrease the value of budget deficits possible by improving the payment discipline of taxes and by reducing the arrears. The increase in non-tax incomes of budgets through the sale of state or municipal property in the current conditions is not economically justified.

Keywords: budget, debt, tax, payment discipline

Вопросы сокращения дефицитов бюджетов всех уровней в настоящее время приобрели особую остроту, когда необходимо выполнять ранее намеченные планы и программы социального характера, одновременно оказывать бюджетную поддержку отраслям народного хозяйства, стимулировать рост общественного производства. Практически возможны два варианта сокращения дефицита бюджетов: увеличить доходы бюджетов за счет налоговых поступлений, либо за счет уменьшения бюджетных расходов. Второй вариант возможен лишь за счет сокращения управленческих расходов, но такие суммы не будут внушительными и ощутимыми для бюджетов.

Рассматривая варианты увеличения налоговых поступлений, следует учитывать особенности переходного периода к рыночной экономике в нашей стране, когда многие объективные экономические законы не работают в полной мере, наблюдается недостаточная сознательность налогоплательщиков. Не секрет, что налоговая система России сформирована по опыту стран с развитой рыночной экономикой, но развитие рыночных отношений в нашей стране происходит по особому сценарию. В мире не было фактов, когда общественная собственность превратилась в частную

собственность путем быстротечной, всеобщей приватизации.

Если резервы увеличения налоговых платежей не найдены, основная надежда на рост неналоговых доходов, то есть на увеличение доходов от платных услуг, от аренды имущества, от проведения приватизации. Платные услуги в условиях снижения реальных доходов населения не могут быть популярными, а перечень имущества для продажи существенно сократился за период проведения приватизации. До настоящего времени представители власти и бизнеса убеждены в большей эффективности именно частного бизнеса, нежели государственных или муниципальных предприятий. Поэтому в текущем году продолжается приватизация государственного имущества с целью пополнения доходной базы федерального, региональных бюджетов. Например, в Новосибирской области по плану приватизации государственного имущества в 2016 г. запланирована продажа 17 объектов недвижимого имущества, оценочная стоимость которых составляет немногим более 30 млн. руб.

Однако, ученые высказывают иное мнение по вопросу приватизации. Так, например, профессор Баликов В.З. считает, что «...обвальная и огульная приватизация не привела к созданию экономически эффективного собственника... Новые собственники так и не стали ими в экономическом смысле слова» [1, С. 28,29]. Он отмечает, что в результате приватизации страна не получила эффективных собственников, которые бы стремились сочетать свои интересы с государственными. Трудно не согласиться с его мнением, что «собственника искусственно, по чьей бы то ни было воли создать невозможно» [1, С. 29].

Кроме того, известно, что государственная собственность во многих странах с развитой экономикой используется в интересах национальной экономики, является важным инструментом ее регулирования. Следовательно, нельзя считать приватизацию эффективным способом решения сложных экономических проблем и таким образом обеспечить устойчивый рост доходов бюджетов.

Важно учитывать структуру и долю неналоговых доходов в бюджетах,

чтобы сделать вывод о их значении и влиянии на формирование доходной части региональных бюджетов. С этой целью проведен анализ динамики и структуры неналоговых платежей в двух субъектах Сибирского федерального округа за период с 2009-2014гг., результаты отражены в таблице 1.

Таблица 1

Структура неналоговых доходов в областных бюджетах СФО за 2009-2014гг., в %

Показатели	Годы			
	2009	2010	2011	2014
Налоговые и неналоговые доходы – всего	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе неналоговые доходы в областных бюджетах:				
- Новосибирской области	3,4	2,2	1,8	1,8
- Омской области	1,5	1,5	2,0	2,9
из неналоговых доходов:				
а) доходы от использования государственного имущества:				
- Новосибирской области	32,0	42,8	59,8	10,9
- Омской области	33,1	37,4	33,8	11,2
б) доходы от продажи активов в областных бюджетах:				
- Новосибирской области	48,2	36,1	17,8	7,5
- Омской области	25,8	30,4	17,1	7,5
в) доходы от оказания платных услуг в областных бюджетах:				
-Новосибирской области	10,1	7,6	8,4	5,3
- Омской области	11,4	4,2	18,9	23,3

Примечание: подсчитано по законам об исполнении областных бюджетов за соответствующие годы.

Доля неналоговых доходов весьма незначительна, в Новосибирской области они в 2014г.составляли менее 2%, а в Омской –около 3%.

Отмечается тенденция резкого снижения в рассматриваемых областных бюджетах неналоговых доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности и от приватизации, а в Новосибирской области и от платных услуг. Платежи от использования природных ресурсов, от штрафов и санкций составляют небольшую долю в составе неналоговых доходов и не имеют устойчивой тенденции.

Итак, в условиях, когда резервы увеличения налогов и неналоговых доходов не могут быть реально оценены, а потому важно рассматривать состояние дел с собираемостью налогов, так как этот показатель включен в перечень показателей методики, по которой оценивается работа налоговых

органов.

Можно считать, что собираемость налогов в России и в субъектах Федерации является индикатором налогового администрирования. Прежде всего, необходимо понять причины стабильной недоимки практически по всем налогам, образование безнадежной к взысканию задолженности по налогам, пеням и санкциям.

Наиболее ощутимы «провалы» в поступлении налогов для региональных и муниципальных бюджетов. Как выяснилось, что поступления налоговых доходов в региональные бюджеты зависят не только от увеличения налоговой базы, от роста числа налогоплательщиков, но и от налоговой дисциплины налогоплательщиков. Поэтому проведен анализ динамики задолженности по группам налогов по России в целом и по двум рассматриваемым субъектам СФО, результаты показаны в таблице 2.

Таблица 2

Задолженность по налогам и сборам на 01 января 2015 г. в процентах к 01 января 2012 г.

Показатели	Всего	в том числе по группам налогов			
		Федер.	Регион.	Местные	Спецреж.
1.Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему –по России	118,9	110,9	146,2	186,2	145,5
То же по Новосибирской области	156,7	162,8	119,0	163,1	149,9
То же по Омской области	129,2	145,1	130,1	57,6	151,0
2.Задолженность возможная к взысканию – по России	121,4	113,6	147,5	188,6	144,6
То же по Новосибирской области	156,5	162,5	118,6	163,1	148,4
То же по Омской области	128,8	145,1	130,1	57,0	150,0
3.Задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами- по России	47,5	42,6	79,2	87,6	328,6
То же по Новосибирской области	197,2	211,9	153,4	-	-
То же по Омской области	177,9	277,6	115,6	126,1	164,3
4.Задолженность невозможная к взысканию по судебным решениям –по России	226,1	228,9	92,6	78,1	186,6
То же по Новосибирской области	777,8	635,9	546,7	200,0	690,0
То же по Омской области	64,7	-	83,3	-	-
5.Задолженность невозможная к взысканию, по которой закончено конкурсное производство-по России	9,8	8,9	122,0	365,6	379,2
То же по Новосибирской области	677,8	1190,0	28,6	-	-
То же по Омской области	232,1	5820,0	214,3	400,0	1500,0
6.Задолженность ликвидированных организаций и индивидуальных предпринимателей- по России	128,4	136,3	61,0	34,1	215,5
То же по Новосибирской области	215,9	158,3	633,3	300,0	900,0
То же по Омской области	185,9	426,7	146,2	91,7	54,5

Примечание: подсчитано по отчетам ф. 4-НМ за соответствующие годы

Задолженность, возможная к взысканию, относительно выросла в целом по России и по рассматриваемым субъектам в разрезе всех групп налогов. Задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами уменьшилась в целом по России, кроме налогов по специальным налоговым режимам, в Омской области увеличилась такая задолженность по всем видам налогов, а в Новосибирской области – по федеральным и региональным налогам. Хуже всего с такой задолженностью обстоят дела в Новосибирской области, где она увеличилась в целом почти в 8 раз. Совсем плохо, когда задолженность становится невозможной к взысканию в связи с завершением конкурсного производства и ликвидацией организаций и индивидуальных предпринимателей. Все это свидетельствует об упущенной возможности налоговых органов по своевременному принудительному взысканию налогов.

Учитывая, что налогоплательщики уплачивают всего два региональных налога и два местных налога, а их исчисление является простым и прозрачным, потому наличие задолженности по ним можно объяснить неудовлетворительным налоговым администрированием налоговых органов, с одной стороны, и недобросовестным отношением к своим обязанностям налогоплательщиков, с другой стороны. Ведь суммы региональных и местных налогов для каждого налогоплательщика являются совсем необременительными. Тем не менее, анализ отчетности ф. 4-НМ показал, что в анализируемых субъектах ежегодно сохраняется задолженность невозможная к взысканию по региональным и местным налогам, которая могла бы быть источником финансирования неотложных нужд (см. табл.3). Считаем, что региональные и местные органы власти обязаны анализировать причины образования задолженности по собственным налогам, принимать адекватные меры по обеспечению своевременной уплаты налогов налогоплательщиками, это можно осуществить путем тесного взаимодействия с налоговыми органами.

Таблица 3

Задолженность невозможная к взысканию на 01 января 2015 г. по
региональным и местным налогам (в млн. руб.)

Виды задолженности	Новосибирская область		Омская область	
	Региональн. Налоги	Местные налоги	Региональн. Налоги	Местные налоги
1.Задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами	28,9	8,2	15,6	11,6
2.Задолженность невозможная к взысканию судебными органами	8,2	2,1	1,0	0,1
3.Задолженность умерших лиц	16,0	5,2	9,3	9,8
4. Задолженность организаций, в отношении которых завершено конкурсное производство	0,2	-	1,5	0,4
5.Задолженность ликвидированных организаций и индивидуальных предпринимателей	3,8	0,6	3,8	1,1
6.Задолженность, доначисленная по результатам камеральных и выездных налоговых проверок	20,1	29,3	12,0	9,2
Всего задолженность, невозможная к взысканию	77,2	45,4	43,2	32,2

Источник: отчеты ФНС РФ по ф.4-НМ

Учитывая, что по транспортному и земельному налогам налогоплательщиками являются организации и физические лица, то важно установить степень недобросовестного отношения к платежной дисциплине налогоплательщиков - физических лиц, данные показаны в таблице 4.

В результате выяснилось, что по транспортному налогу почти вся задолженность приходится на физических лиц как в целом по России, так и в анализируемых субъектах. По земельному налогу почти половина задолженности числится за физическими лицами. Среди самых распространенных причин недоимок по транспортному налогу является «неполучение извещения» от налогового органа в связи с несовпадением места регистрации граждан с их фактическим проживанием. Полагаем, что в современных условиях целесообразно отменить эти извещения, а на физических лиц возложить обязанность самостоятельного получения информации о начисленном налоге в любом варианте (лично, либо через личный кабинет налогоплательщика).

Есть и другая причина неуплаты налога, когда автомобиль был «продан по доверенности», при этом не сохранилась информация о покупателе и необходимые сведения об автомобиле. В таких случаях бывший

владелец считает несправедливым платить транспортный налог по автомобилю, которого у него нет, а фактическому владельцу такой налог не предъявляется. Возможно, целесообразно вернуться к старым методам контроля за уплатой транспортного налога физическими лицами, то есть, в период технического осмотра и технического обслуживания. Это не должно обременить эти организации, а информация может сообщаться в налоговые органы по каналам телекоммуникационной связи.

По земельному налогу и налогу на имущество физических лиц наличие задолженности часто объясняется невозможностью взыскания задолженности в судебном порядке из-за небольших сумм долга. Следовательно, необходимо законодательно предоставить право налоговым органам в бесспорном порядке взыскивать долги из заработной платы, пенсий, любых доходов. В этом случае, конечно, увеличится нагрузка на налоговые органы по администрированию этих налогов, но позволит существенно повысить их собираемость.

Таблица 4

Анализ задолженности по региональным и местным налогам на 01 января 2015 г.

Субъекты Федерации и виды налогов	Транспортный налог			Земельный налог			Налог на имущество физ. лиц Всего, млн руб.
	Всего, млн руб.	В т.ч. физ. лиц	Уд. вес физ. лиц	Всего, млн руб.	В т.ч. физ. лиц	Уд. вес физ. лиц	
По России	97 632,8	94 085,0	96,4	36 526,4	19 304,3	52,8	21 081,4
По Новосибирской области	2 027,6	1 961,9	96,8	507,1	230,5	45,4	339,8
По Омской области	773,7	751,8	97,2	524,0	343,6	65,6	163,4

Источник: отчеты ФНС РФ по форме 4-НМ.

Задолженность, которую невозможно взыскать налоговыми органами, либо по решениям судебных органов, в конечном счете, приходится списывать. Согласно отчетам 4-НМ списанная задолженность по налогам, пеням и штрафам по России за 4 года составила почти 837 млрд. руб., существенные суммы списаны в рассматриваемых субъектах СФО (см. табл.5). Безвозвратно «потерянные» налоги, пени и санкции не позволили

профинансировать ряд важных бюджетных расходов. В субъектах Сибирского федерального округа наблюдается примерно одинаковая ситуация, которая отражает общую структуру списанной задолженности по налогам, санкциям и платежам во внебюджетные фонды в целом по России.

Главное же надо отметить, что безвозвратно «потерянные» бюджетные доходы составляют весомые суммы для областных бюджетов, особенно в условиях их дефицита. Наибольшая доля списанной задолженности отмечается по Новосибирской области, она в 3 раза больше списанной задолженности в Омской области.

Когда председатель Правительства России говорит на совещании, что «жить надо по средствам», подразумевая, что расходы должны определяться по доходам. Такой подход никак нельзя признать правильным в отношении региональных и муниципальных бюджетов, у которых собственные налоги составляют менее половины, большая часть приходится на федеральные налоги, зачисляемые по нормативам, утвержденным в БК РФ, и на финансовую помощь из вышестоящего бюджета.

Например, в районных бюджетах Новосибирской области в 2014г. безвозмездная помощь из вышестоящих бюджетов составляла почти 90% всех доходов. По местным бюджетам ситуация всегда была не простой, а не только в период экономических кризисов. Например, мэр г. Новосибирска А. Локоть в прямом эфире в январе текущего года образно выразил бюджетную проблему города словами: «бюджет скукожился как шагреновая кожа».

Таблица 5

Списанная задолженность организаций, индивидуальных предпринимателей и физических лиц по всем основаниям за период 2011-2014гг., в млн. руб. и в процентах

Показатели	Российская Федерация	Новосибирская область	Омская Область
Задолженность-всего	836 919,2	24 997,8	7 479,7
в том числе:			
Недоимка	504 728,2	16 889,7	4 849,0
то же в %	60,3	67,6	64,8
Пени	219 691,2	5 779,4	1 558,0
то же в %	26,2	23,1	20,8
Штрафы	61 229,5	1 426,8	523,3

то же в %	7,3	5,7	7,0
проценты	1 302,9	3,2	73,6
то же в %	0,2	-	1,0
задолженность во внебюджетные фонды	49 967,4	898,7	475,8
то же в %	6,0	3,6	6,4

Многие проблемы бюджетов всем известны, но пути решения задач по укреплению доходной базы региональных и муниципальных бюджетов до сих пор не найдены. В такой ситуации, по нашему представлению, необходимо акцентировать особое внимание на собираемости налогов, на максимальном сокращении недоимки, а по региональным и местным налогам пытаться ее минимизировать. Нельзя считать нормальным ситуацию, когда физические лица не платят налоги, когда слабо действует принцип неотвратимости наказания за нарушение налоговой дисциплины, за несоблюдение налогового законодательства, которое обязывает всех налогоплательщиков уплачивать законно установленные налоги.

Библиографический список

1. Баликоев В.З. Современная российская экономика: между прошлым и будущим // Вестник НГУЭУ. 2015. № 3. С.24-31.
2. Васюнина М.Л. Совершенствование управления доходами бюджетов в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2015. № 9 (633). С. 37-45.
3. Донченко Т.С. Роль налогов в формировании дохода бюджета // Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 209-212.
4. Дружинин К.В. Анализ формирования неналоговых доходов регионального бюджета // Вестник современной науки. 2016. № 4-1 (16). С. 98-101.
5. Ильин В.А. Частные интересы ограничивают доходы бюджетов // Экономическая наука современной России. 2014. № 2 (65). С. 46-54.
6. Комягин Д.Л. Неналоговые и налоговые доходы бюджета: в чем разница? // Реформы и право. 2015. № 2. С. 16-25.
7. Ляпунова Г.В., Файберг Т.В. Доходы бюджетов: учебное пособие. – Иркутск, Байкальский государственный университет. – 2015, 184 с.

УДК 336.146

**Ефремов Э.И., Егоров Н.Е., Ковров Г.С. Анализ
бюджетных расходов субъектов Дальневосточного
федерального округа на научные исследования**

Analysis of budget expenditures of constituent entities of the far Eastern
Federal district on research

Ефремов Эдуард Иванович,
efe11943@mail.ru

Егоров Николай Егорович,
ene01@ya.ru

Ковров Григорий Сидорович,
kgs02@ya.ru

Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера Северо-Восточного
федерального университета имени М.К. Аммосова, г. Якутск

Efremov Eduard Ivanovich
Egorov Nikolay Egorovich,
Kovrov Grigoriy Sidorovich

Research Institute of regional Economics of the North northeast Federal University named after
M.K. Ammosov, Yakutsk

Аннотация. На основе данных Федерального казначейства проведен сравнительный анализ расходов консолидированных бюджетов субъектов Дальневосточного федерального округа на фундаментальные и прикладные научные исследования по разделам бюджетной квалификации за период 2005-2014 гг. В результате этого было выявлено, что объемы отчислений из региональных бюджетов на научные исследования по отдельным хозяйствующим субъектам значительно разнятся, что обусловлено, в основном, отсутствием стабильности в объеме формирования годовой

доходной части субъектов. Также установлено, что наибольший удельный вес бюджетных расходов приходится в разделах «Общегосударственные вопросы» и «Прикладные исследования в области национальной экономики».

Ключевые слова: бюджет, субъекты ДВФО, финансирование науки, фундаментальные и прикладные исследования.

Abstract. On the basis of data of Federal Treasury the comparative analysis of expenses of the consolidated budgets of subjects of the Far East federal district on basic and applied scientific researches for sections of the budgetary qualification during 2005-2014 is carried out. Results of the analysis have shown that volumes of assignments from regional budgets on scientific researches on separate economic entities are considerably broken a set that is caused, generally by lack of stability in volume of formation of annual revenues of subjects. It is established that the largest specific weight of the budgetary expenses is necessary in the sections "Nation-wide Questions" and "Applied Researches in the field of National Economy".

Keywords: budget, subjects of DVFO, science funding, basic and applied researches.

В условиях нарастания регулирующего значения конкуренции и соответственно, определяющей роли конкурентоспособности в развитии региональной экономики, наиболее актуальным и важным становится изучение экономической отдачи научных исследований, направленных на повышение эффективности базовых отраслей производства, являющихся основой формирования и развития хозяйств субъектов в целом. Как показывают результаты исследований затраты региональных бюджетов на науку нестабильны и недостаточны для динамического развития науки в субъектах РФ [1, 2].

В целом ежегодно на развитие научных исследований по субъектам Дальневосточного федерального округа (ДВФО) выделяется не малый объем бюджетных средств. Так, за анализируемый период с 2005 по 2014 гг. по ДВФО из бюджетных средств было выделено порядка 2715,1 млн. руб. (табл. 1).

Таблица 1

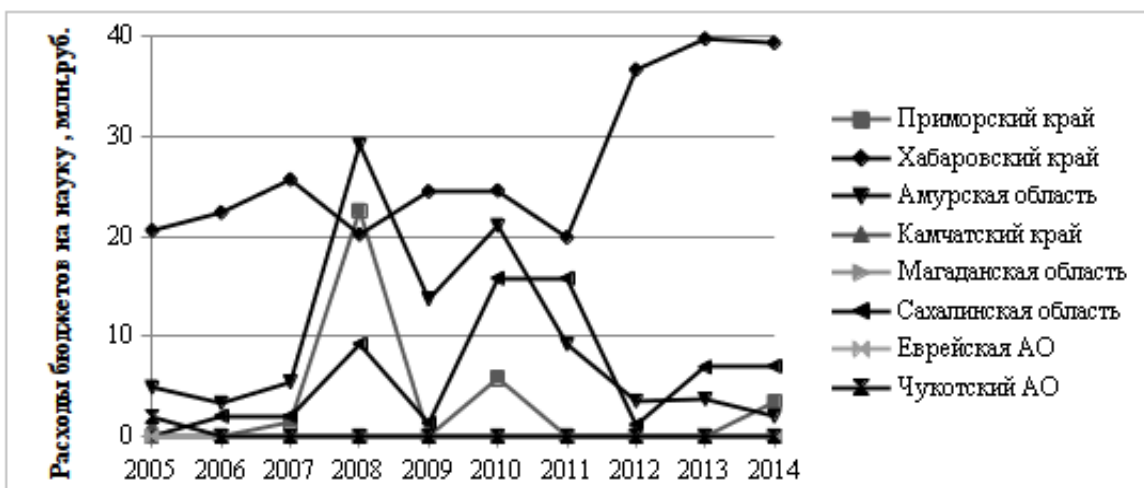
Расходы консолидированных бюджетов субъектов ДВФО на научные исследования, млн. руб.

Субъект	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого
ДФФО	357,6	387,0	243,6	208,1	192,5	257,1	254,3	274,5	302,1	238,3	2715,1
Республика Саха (Якутия)	329,8	358,5	209	126,9	153,0	189,8	209,4	233,2	251,7	184,8	2246,1
Камчатский край	0,4	0,8	0,1	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	3,0
Приморский край	0	0	1,4	22,6	0,0	5,8	0	0	0	3,4	33,2
Хабаровский край	20,6	22,4	25,7	20,2	24,5	24,6	19,9	36,7	39,8	39,4	273,8
Амурская область	4,9	3,3	5,4	29,2	13,7	21,1	9,2	3,5	3,7	2,0	96,0
Магаданская область	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сахалинская область	0,0	2	2	9,2	1,3	15,8	15,8	1,1	6,9	7,0	61,1
Еврейская АО	0,0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чукотский АО	1,9	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9

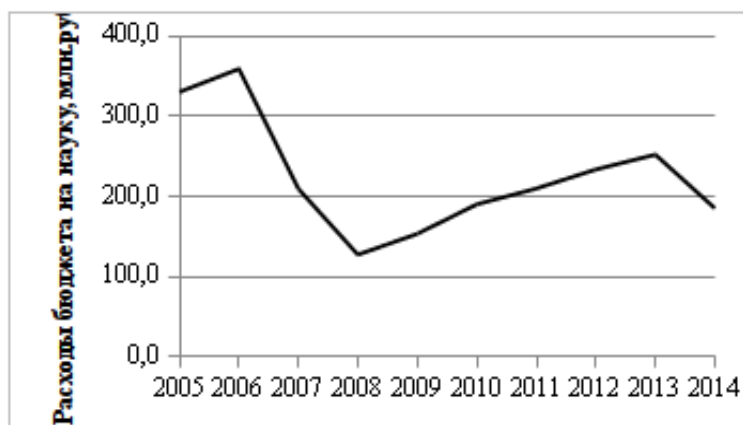
Источник: составлена авторами по данным Федерального казначейства [3]

Анализ данных показывает, что объемы отчислений по отдельным хозяйствующим субъектам значительно разнятся. Так, например, если в Республике Саха (Якутия) за 10 лет бюджетные отчисления на научные исследования составили 2246,1 млн. руб., или 82,7% от общего отчисления по ДВФО, то в Камчатском крае они равняются всего 3,0 млн. руб., Чукотском АО – 1,9 млн. руб., а в Магаданской области и Еврейской АО на научные исследования вообще не выделены бюджетные средства. Значительные инвестиции из регионального бюджета были выделены в Хабаровском крае (273,8 млн. руб.), Амурской (96,0 млн. руб.) и Сахалинской (61,1 млн. руб.) областях. Между тем, в Приморском крае, где наиболее сконцентрированы отрасли товарного производства промышленности начиная от авиа, и судостроительства и заканчивая нефтепереработкой, инвестиции на научные исследования за весь рассматриваемый период ограничились 33,2 млн. руб. По ДВФО за период 2005-2014 гг. бюджетные отчисления на этот блок расходов сократились на 33,4 %, или с 357,6 до 238,3 млн. руб.

Однако следует отметить, что характерной особенностью использования хозяйствующими субъектами бюджетных средств на научные исследования является отсутствие динамичности и последовательности в объемах расходов (рис. 1).



а)



б)

Рисунок 1. Расходы бюджетов субъектов ДВФО на научные исследования (б - Республика Саха (Якутия))

Бюджетные средства на научные исследования распределяются по 12 разделам их классификации:

- общегосударственные вопросы, включающие фундаментальные и прикладные исследования в области общегосударственных вопросов;
- национальная оборона;
- национальная безопасность;
- национальная экономика;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- охрана окружающей среды;
- образование;

- культура и кинематография;
- здравоохранение;
- социальная политика;
- физическая культура и спорт;
- средства массовой информации.

Из них наиболее влиятельными и приоритетными разделами научных исследований в экономике производств оказались фундаментальные исследования (ФИ) в области общегосударственных вопросов (ОГВ), удельный вес которого от бюджетных расходов за 2005-2014 гг. вырос с 7,0% до 48,7%, а также прикладные (ПИ) – в области национальной экономики (НЭ), выполняющие научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы по государственным контрактам, доля которых укрепилась в пределах 32,4%-64,3 % (табл. 2). Следует отметить, что на проведение фундаментальных исследований бюджетные средства выделяются только в Республике Саха (Якутия) по разделу «Общегосударственные вопросы».

Таблица 2

Расходы на научные исследования в субъектах ДВФО за 2005-2014гг.,
млн. руб.

Субъект	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого	%
Фундаментальные исследования в области ОГВ в РС(Я)												
Итого:	25	30	23,1	25,4	30,1	57,4	65,1	76,7	98,2	116,1	547,1	20,1
Прикладные исследования												
Республика Саха (Якутия)	304,8	328,6	185,9	101,5	122,9	132,4	144,3	156,6	153,4	68,7	1699,1	62,6
Камчатский край	0,4	0,8	0,1	0	0	0	0	0	0	1,7	3,0	0,1
Приморский край	0	0	1,4	22,6	0	5,8	0	0	0	3,4	33,2	1,2
Хабаровский край	20,6	22,4	25,7	20,2	24,5	24,6	19,9	36,7	39,8	39,4	273,8	10,1
Амурская область	4,9	3,3	5,4	29,2	13,7	21,1	9,2	3,6	3,7	2	96,1	3,5
Магаданская область	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Сахалинская область	0	2	2	9,2	1,3	15,8	15,8	1,1	6,9	7	61,1	2,3
Чукотский АО	1,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,9	0,1
Итого:	332,6	357,1	220,5	182,7	162,4	199,7	189,2	198	203,8	122,2	2168,2	79,9
ВСЕГО:	357,6	387,1	243,6	208,1	192,5	257,1	254,3	274,7	302	238,3	2715,3	100,0
Уд. вес затрат на ФИ от БР, %	7,0	7,8	9,5	12,2	15,6	22,3	25,6	27,9	32,5	48,7		

Уд. вес затрат на ПИ от БР, %	93,0	92,3	90,5	87,8	84,4	77,7	74,7	72,1	67,5	51,3		
-------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	--	--

Источник: составлена авторами

Удельный вес затрат на фундаментальные исследования в период 2005-2009 гг. варьировал всего в пределах 7,0-15,6%. Однако в последующие годы (2010-2012 гг.) были достигнуты заметные увеличения с 22,3% до 27,9%. Эти показатели продолжали расти и в 2013 г. и 2014 г. и составили соответственно по годам 32,5 и 48,7%. в общем объеме бюджетных отчислений на научные исследования (табл. 2).

В целом, удельный вес расходов на фундаментальные НИ по ДВФО составляет 20,1%, на прикладные – 79,9%, в т.ч. 96,8% приходится на разделы ОГВ и НЭ (рис. 2).

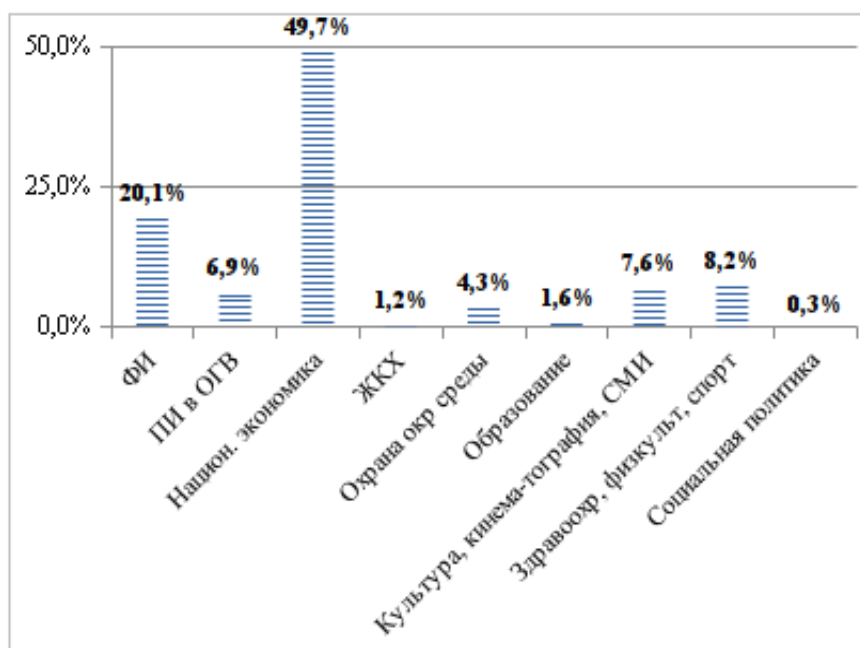


Рисунок 2. Доля общих бюджетных расходов субъектов ДВФО по разделам за период 2005-2014гг.

Таким образом, на основе вышеприведенного анализа расходования бюджетных средств, выделяемых субъектами ДВФО на науку, можно сделать следующие выводы.

Объемы отчислений из региональных бюджетов на научные исследования по отдельным хозяйствующим субъектам значительно разнятся. Скачкообразность динамики расходов бюджетных средств на научное исследование по годам обусловлено: во-первых, отсутствием

соответствующей национальной и региональной стратегий развития научных исследований; во-вторых, изменчивостью годовой доходной части бюджета хозяйствующих субъектов; в-третьих, отсутствием стабильности в развитии экономикообразующих отраслей производства; в четвертых, степенью влияния мирового экономического кризиса; в-пятых, ужесточением международной политики, негативно влияющим на мировую экономику, соответственно и на национальную и региональную экономики и т.д;

Наиболее влиятельными и приоритетными в экономике производства разделами НИ считаются фундаментальные исследования в области общегосударственных вопросов, удельный вес которого от бюджетных расходов за 2005-2014 гг. вырос с 7,0% до 48,7%, а также прикладные – в области национальной экономики, выполняющие научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы по государственным контрактам, доля которых укрепились в пределах 32,4%-64,3%.

Библиографический список

1. Глисин Ф.Ф., Калюжный В.В., Лебедев К.В. Анализ финансирования науки из региональных бюджетов // Инновации.- 2014. - № 3(185). - С. 33-41.
2. Лебедев К.В., Глисин Ф.Ф., Калюжный В.В. Сравнительная оценка эффективности финансирования науки из региональных бюджетов // Инноватика и экспертиза. - 2014. – Вып. 1(12). - С. 197-209.
3. Федеральное казначейство РФ. Отчеты об исполнении бюджетов 2005-2014 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://roskazna.ru> (дата обращения: 26.05.2016).

СЕКЦИЯ 5. СТРАХОВАНИЕ

УДК 368.01

Землячев С.В., Поливанова И.В. Управление денежными потоками страховых компаний

Cash flow management insurance companies

**Землячев Сергей Викторович,
Поливанова Ирина Владимировна**
Институт экономики и управления
Федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»,
г.Симферополь
sv-zemlya@yandex.ru

**Zemlyachev Sergey Viktorovich,
Polivanova Irina Vladimirovna**
Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational
Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»
Simferopol

Аннотация. Целью статьи является изучение понятия и составляющих управления денежными потоками страховых компаний. При исследовании применены графический метод, методы анализа и синтеза. Выявлены виды денежных потоков страховщика и особенности их формирования. Охарактеризован механизм определения страхового тарифа и страховой выплаты.

Ключевые слова: страхование, страховой тариф, страховщик.

Abstract. The purpose of this paper is to study the concepts and components of cash flow management of insurance companies. The study applied a graphical method, methods of analysis and synthesis. The identified cash flows of the insurer and peculiarities of their formation. Characterized by a mechanism for determining the insurance rate and insurance payment.

Keywords: insurance, insurance rate, the insurer.

Финансовый менеджмент в страховых компаниях решает задачи управления и нахождения путей и способов, обеспечивающих наиболее эффективные подходы к управлению, решения перспективных и оперативных вопросов; имеет свои специфические особенности; вбирает в себя функции

различных сфер производственной, коммерческой и финансовой деятельности, формируя из них страховую деятельность.

Задачами финансового менеджмента в страховых компаниях является совершенствование системы управления страховой деятельностью; вхождения в мировой страховой рынок; создание финансово устойчивых страховщиков.

Финансы, которыми владеет и распоряжается страховщик, обеспечивают его предпринимательскую деятельность по предоставлению страховых услуг. Страховщик формирует и использует средства страховых фондов (страховые резервы), покрывая материальный ущерб страхователей и собственные затраты на организацию страховой деятельности. Для получения дохода от временно свободных средств страховых резервов и собственных средств страховщик занимается инвестиционной деятельностью. С учетом этого финансовый оборот страховщика является более сложным, чем в других сферах бизнеса.

Денежный оборот страховщика включает две самостоятельные денежные потоки:

- оборот средств, обеспечивающий страховую защиту;
- оборот средств, связанный с организацией страхового дела.

Первый денежный поток используется с целью:

-формирования и распределения страховых фондов, в частности для осуществления страховых выплат;

-инвестирования части средств из созданных страховых фондов для получения прибыли.

Особенностью первого потока является рисковый, вероятностный характер движения денег в нем, поскольку, во-первых, формирование страхового фонда зависит от вероятности причинения ущерба, которая исчисляется на основе статистических данных и теории вероятности. Во-вторых, объемом расходов страхового фонда является фактическая суммарная величина, случайно причиненная на заданном интервале времени, размер которой может случайно отклоняться от величины возможного суммарного

ущерба, которая бралась за основу при расчете страхового фонда. Возможность отличия объема сформированного страхового фонда и потребностей в выплате страховых возмещений обуславливает необходимость специальной организации финансовой деятельности страховщика.

Страховая организация в процессе кругооборота денежных средств получает определенные поступления - как результат отношений между ней и другими субъектами финансовых отношений. Эти денежные поступления обеспечивают страховщику возможность выполнять свою хозяйственную деятельность, выплачивать страхователям страховое возмещение; создавать в необходимых объемах страховые резервы; обеспечивать требования законодательства относительно запаса платежеспособности; размещать и инвестировать временно свободные средства в различные финансовые инструменты; получать прибыль.

Обеспечение денежных поступлений, которые нужны для возмещения издержек производства и обращения, своевременное выполнение финансовых обязательств перед государством, банками и другими субъектами хозяйствования, формирование доходов и прибыли является важнейшей стороной деятельности предприятий [1].

Состав денежных поступлений страховщиков обуславливается двойственным характером деятельности страховщика: главной составляющей поступлений являются страховые премии, полученные от страхователей по заключенным договорам страхования, но, в то же время, не менее важными являются поступления от размещения и инвестирования временно свободных средств и средств страховых резервов. Соотношение между этими двумя видами поступлений изменяется в зависимости от специфики деятельности конкретной страховой организации, уровня ее капитализации и "возраста".

Например, вновь созданная страховая компания в начале своей деятельности не может сразу получить непрерывный поток значительных денежных поступлений в виде страховых платежей. Для этого нужно время. Но она может иметь значительные поступления, например, процентов по

депозитным вкладам от размещения средств своего уставного фонда. Учитывая требования законодательства к минимальным размерам уставного фонда страховщиков и учитывая то, что он должен быть создан в денежной форме, такие поступления должны быть достаточно весомыми и тем большими, чем большим является размер уставного фонда. В дальнейшей деятельности этой страховой компании удельный вес страховых премий в составе ее денежных поступлений будет расти. Но так же будут расти ее инвестиционные возможности, а, соответственно и поступления, - поскольку будут увеличиваться объемы страховых резервов, средства которых страховая компания должна соответствующим образом размещать и инвестировать.

Денежные поступления страховой организации являются разнообразными по своему содержанию и происхождению.

Источниками происхождения доходов страховщика являются его операционная, инвестиционная и финансовая деятельность (рис. 1.).

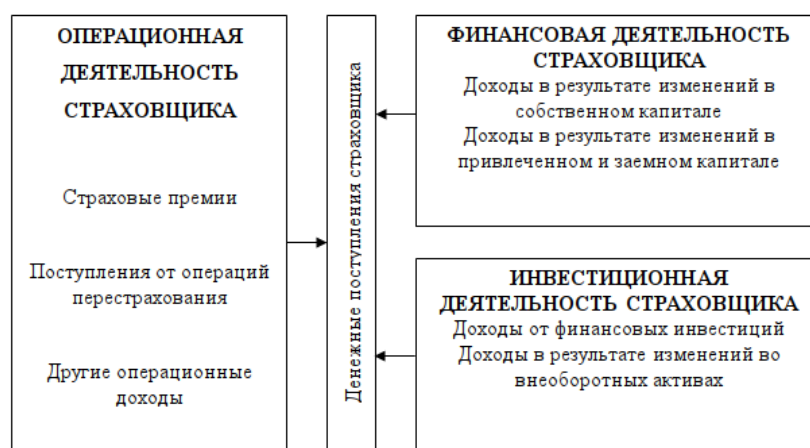


Рисунок 1. Источники поступлений (прибыли) страховщика от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности

Источник: составлено автором на основе [1]

Операционная (страховая) деятельность дает возможность получать поступления от страхования и перестрахования, прочие поступления, связанные со страховыми операциями. Инвестиционная деятельность дает поступления (доходы) от финансовых инвестиций и прибыли в результате изменений в оборотных активах. Финансовая деятельность дает

поступления (доходы), которые возникают в результате изменений в собственном и привлеченном капитале.

Классификация по видам деятельности предоставляет информацию, которая дает пользователям возможность оценить влияние этих видов деятельности на финансовое состояние субъекта хозяйствования и сумму его денежных средств и их эквивалентов.

Наибольшие денежные поступления от операционной деятельности страховщик получает в виде страховых премий по заключенным договорам страхования и перестрахования. Страховые премии выступают основным источником денежных поступлений страховщика от страховой деятельности.

Страховая премия определяется в зависимости от суммы, на которую заключается договор страхования (страховой суммы), и страхового тарифа (его еще называют ставкой страховой премии). Размер и порядок определения страховой суммы, а также уровень страховых тарифов - это важнейшие элементы договора страхования, поскольку являются финансовой основой взаимоотношений между страховщиком и страхователем, непосредственно влияют на цену страховой услуги. Цена страховой услуги (страховая премия) в большинстве случаев вычисляется по формуле:

Страховая премия = Страховая сумма * Страховой тариф.

Страховая сумма - это денежная сумма, в пределах которой страховщик согласно условиям страхования обязан провести выплату при наступлении страхового случая. Это та сумма, на которую заключается договор страхования. Она отражает максимальный объем ответственности страховщика перед страхователем в денежном выражении по конкретным страховым договором.

Страховая сумма является базой для исчисления страховой премии. Она является "количественным" фактором договора и представляет объем ответственности страховщика по настоящему договору в стоимостном выражении. Роль "качественного" фактора выполняет страховой тариф: его размер зависит от перечня событий, на случай которых происходит страхование; степени риска согласно физических свойств объекта

страхования; срока действия договора и др. То есть страховой тариф отражает индивидуальные характеристики каждого конкретного договора страхования.

Страховщик рассчитывает страховые тарифы, исходя из того, что страховых премий, вычисленных на основе этих тарифов, должно хватать, чтобы, во-первых, он мог выполнить свои обязательства перед страхователями по конкретным видам страхования (то есть провести выплаты); во-вторых, - покрыть расходы на содержание страховой компании и проведения страхования (эти расходы в страховании называются "Расходы на ведение дела"; в-третьих, получить прибыль. Поэтому полный страховой тариф (брутто-тариф) включает две неразделимые части: нетто-тариф и нагрузку (которая, в свою очередь, включает расходы на ведение дела и прибыль) [2]. Структура страхового тарифа представлена на рис.2.

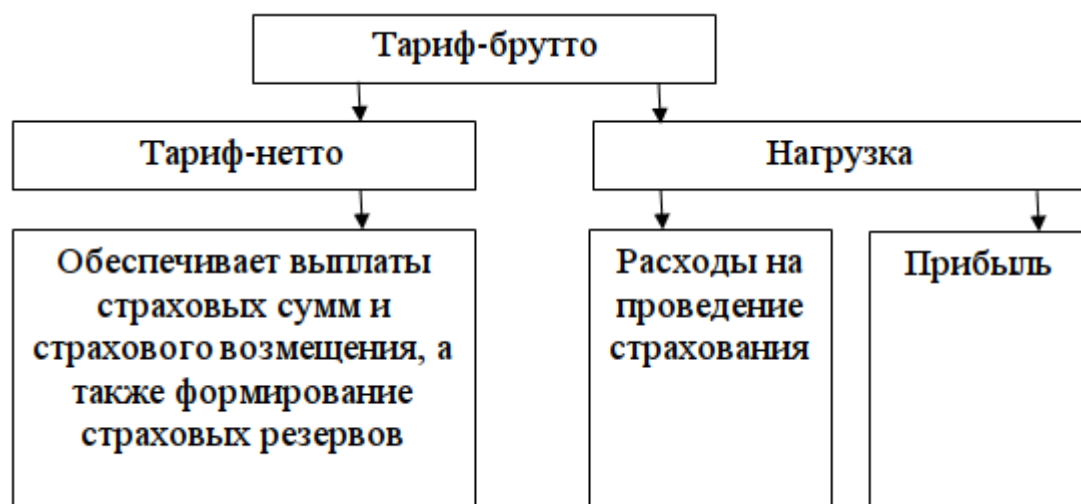


Рисунок 2. Структура страхового тарифа

Источник: составлено автором на основе [2]

Страховые тарифы при добровольной форме страхования вычисляются страховщиком актуарно (математически) на основании соответствующей статистики наступления страховых случаев, а по договорам страхования жизни - также с учетом величины инвестиционного дохода, которая должна указываться в договоре страхования. Конкретный размер страхового тарифа определяется в договоре страхования по соглашению сторон.

Кроме страховых премий, которые являются основным источником доходов страховой организации от операционной деятельности, она может получать прочие операционные доходы (комиссионные вознаграждения за передачу рисков в перестрахование; доли страховых выплат, компенсированные перестраховщиками; возвращенные суммы из централизованных страховых резервных фондов, возвращенные суммы технических резервов, других, чем резерв незаработанных премий).

Кроме прибыли от операционной (страховой) деятельности - страховых премий страховщик получает доходы от инвестиционной и финансовой деятельности. Основными в этом составе для страховщика являются доходы от инвестиционной деятельности (то есть от инвестирования и размещения временно свободных средств и временно свободных средств страховых резервов). Эти доходы являются производными от первичного источника прибылей страховщиков - страховых премий. Собирая страховые премии, накапливая доходы от страховой деятельности, страховщик имеет возможность в течение определенного периода распоряжаться средствами, полученными от страхователей, инвестировать их в различные сферы.

В странах с развитым страховым рынком страховщики выступают одними из наиболее значительных инвесторов. При этом ряд западных экономистов склонен рассматривать страховые компании как институциональных инвесторов, основной функцией которых в экономике рыночного типа является привлечение капитала посредством страхования, а собственно предоставление страховых услуг - только средством для осуществления цели накопления средств. Нередко бывает так, что по итогам финансового года страховая компания имеет убытки от своей основной, то есть страховой, деятельности, и покрывает их за счет прибылей от инвестиционной и финансовой деятельности.

Свобода действий страховщика в сфере инвестиционной и финансовой деятельности непосредственно связана с источником происхождения средств, которые используются для инвестирования.

Страховщик имеет в распоряжении две группы средств:

- первая группа - собственные средства в виде уставного фонда (капитала), дополнительного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли;

- вторая группа - привлеченные средства в виде страховых резервов.

Расходы страховой организации включают: страховые выплаты, страховые возмещения и выкупные суммы; операционные расходы, прочие и чрезвычайные расходы.

Наиболее весомой статьей расходов страховщика являются страховые выплаты, страховые возмещения и выкупные суммы.

Страховая выплата - это денежная сумма, которая выплачивается страховщиком согласно условиям договора страхования при наступлении страхового случая. В составе страховых расходов различают:

- выплату страхового возмещения по договорам имущественного страхования и страхования ответственности;

- выплату страховой суммы или ее части в личном страховании по договорам страхования жизни и по договорам страхования от несчастных случаев;

- регулярные последовательные выплаты - аннуитеты - по договорам страхования жизни.

Страховое возмещение - это денежная сумма, которая выплачивается страховщиком по условиям имущественного страхования и страхования ответственности при наступлении страхового случая. Что касается личного страхования, то выплату по условиям такого страхования в отечественном страховании называют не "страховым возмещением", а "страховой суммой". Использование неодинаковых терминов связано с тем, что когда речь идет о возмещении, то обычно под ним понимают компенсацию материальных убытков, которые имеют денежную оценку. Что касается ущерба, причиненного здоровью человека, или потери им жизни, то такие убытки можно оценить в денежной форме. Здесь речь идет не о компенсации страховщиком материального ущерба, а о выплате при наступлении

страхового случая страховой суммы или ее части в соответствии с условиями договора страхования. То есть эта выплата имеет скорее характер финансовой помощи застрахованному или его семье, чем возмещение ущерба, как в имущественном страховании и страховании ответственности. Поэтому и называется она не "страховым возмещением", а "страховой суммой". Но следует указать, что обобщающим понятием для определения выплат в пользу страхователя следует считать термин "страховая выплата".

Страховое возмещение, согласно действующему законодательству, не может превышать прямого ущерба, который получил страхователь. Косвенные убытки считаются застрахованными, если это предусмотрено договором страхования [2]

В случае, когда в имущественном страховании имеем "недострахование", то есть страховая сумма не равна полной стоимости застрахованного объекта, а составляет только определенную часть его стоимости, страховое возмещение выплачивается в такой же доле от определенных по страховому событию убытков. При этом используется пропорциональная система страхового обеспечения. Если условиями страхования предусмотрено использование другой системы (например, системы "первого риска" или системы предельного обеспечения), то возмещение происходит по другой схеме в соответствии с соглашением сторон.

Выплаты страховых возмещений и страховых сумм - это те расходы, которые, согласно структуре тарифной ставки, обеспечиваются страховыми нетто-премиями.

Выплату страховщик осуществляет согласно договору страхования или руководствуясь законодательством на основании заявления страхователя (его правопреемника или третьих лиц, определенных условиями страхования) и правового акта (аварийного сертификата), который составляется страховщиком или уполномоченным им лицом (аварийным комиссаром) в форме, которую определяет сам страховщик.

В случае необходимости страховщик может делать запросы о

сведениях, связанных со страховым случаем, в правоохранительные органы, банки, медицинские учреждения и другие предприятия, учреждения и организации, которые владеют информацией об обстоятельствах страхового случая, а также может самостоятельно выяснить причины и обстоятельства страхового случая.

Если это предусмотрено договором страхования, то в общий объем выплат включается также возмещение страхователю расходов, которые он понес при наступлении страхового случая, чтобы предотвратить убытки или уменьшить их.

Страховая компания по страхованию жизни, в случае досрочного прекращения действия договора страхования жизни выплачивает страхователю выкупную сумму, которая является имущественным правом страхователя по договору страхования жизни и рассчитывается математически на день прекращения договора страхования жизни в зависимости от периода, на протяжении которого действовал договор страхования жизни. Выкупная сумма, по своей сути, является величиной накопленных страхователем страховых взносов по договору, уменьшенной на расходы страховщика на ведение дела по определенному виду страхования жизни (эти расходы закладываются в структуру ставки страховой премии при ее исчислении актуарием). Как правило, в первые два-три года страхователь может расторгнуть договор страхования жизни и получить выкупную сумму (такой порядок предусмотрен правилами страхования жизни большинства страховщиков).

Библиографический список

1. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
2. Журавлев П.В. Основы страхового менеджмента: учеб. пособие / П.В. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 404 с.

Землячев С.В., Россихина И.В. Классификация и государственное регулирование личного страхования

Classification and state regulation of personal insurance

Землячев Сергей Викторович,

Россихина Ирина Витальевна

Институт экономики и управления

Федерального государственного

автономного образовательного учреждения

высшего образования

«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»,

г.Симферополь

sv-zemlya@yandex.ru

Zemlyachev Sergey Viktorovich,

Rosikhina Irina Vitalievna

Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational

Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»

Simferopol

Аннотация. Целью статьи является изучение критериев классификации и основ государственного регулирования личного страхования. При исследовании применены методы анализа и синтеза, дедукции и индукции. Выявлены основные виды личного страхования и система нормативного регулирования данной подотрасли страхования.

Ключевые слова: личное страхование, классификация, регулирование.

Abstract. The aim of the article is the study of classification criteria and principles of government regulation of personal insurance. In the study of applied methods of analysis and synthesis, deduction and induction. Identified the main types of personal insurance and the regulatory system this sub-sector of insurance.

Keywords: personal insurance, classification, regulation.

Личное страхование выступает одним из наиболее перспективных сегментов страхового рынка, поскольку позволяет создать мощный инвестиционный ресурс, а также обеспечивать достаточный уровень безопасности гражданам, который могут застраховать свою жизнь, здоровье, трудоспособность или дополнительную пенсию.

Для стимулирования развития личного страхования важно понимание его структура, а также особенностей государственного регулирования. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Классификация личного страхования выступает способом разделения страхования на области, типы, классы, разновидности, системы страховых взаимоотношений [5,с.256].

В соответствии с юридическим статусом различают:

- обязательное личное страхование: содержит такие виды, которые закреплены законами Российской Федерации о страховании, а также различными соответствующими нормативными актами (например, обязательное медицинское страхование). В случае данного вида страхования государство обязывает каждого гражданина страны заключать соглашение по личному страхованию со страховщиком и соблюдать условия данного соглашения для предотвращения материальных санкций согласно закону. Обязательное личное страхование заключается законодательно, при этом нет необходимости оформлять сам договор согласно ст. 927 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

- добровольное личное страхование подразумевает, что гражданин самостоятельно принимает решение о личном страховании путем подписания страхового полиса, для того чтобы при наступлении страхового случая получить финансовое возмещение.

В соответствии с организационно-правовой формой выделяют:

- государственное личное страхование: выступает обязательным и реализуется за средства государства;

- негосударственное личное страхование: реализуется в добровольной форме страховыми компаниями [12,с.29].

Согласно статусу страхователя предусмотрена классификация личного страхования, согласно которой выделяют страхование юридических лиц и страхование физических лиц.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «Об организации страхового дела» от 27 ноября 1992 года N 4015-1 личное страхование подразделяется на:

1. страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события: предусматривает

дожитие застрахованного до определенного возраста, указанного в договоре либо последнего дня действия договора страхования, либо в случае смерти застрахованного;

2. пенсионное страхование – это вид личного страхования, предусматривающий дожитие застрахованного лица до пенсионного возраста, установленного законодательством;

3. страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика;

4. страхование от несчастных случаев и болезней предусматривает, что застрахованное лицо становится временно недееспособным в случае наступления страхового случая, а также получения степени инвалидности;

5. медицинское страхование предусматривает гарантию гражданам страны, что в случае наступления страхового случая страховщик оплачивает получение медицинской помощи и профилактических мероприятий [10].

В зависимости от количества застрахованных лиц различают:

1. Индивидуальное личное страхование – это вид личного страхования, в соответствии с которым страховая компания заключает соглашение с отдельным гражданином страны;

2. Коллективное личное страхование – это вид личного страхования, в соответствии с которым страховая компания заключает соглашение с группой лиц.

В соответствие со сроком действия договора страхования выделяют:

○ краткосрочное личное страхование: предусматривает, что договор личного страхования заключается на срок меньше одного года;

○ среднесрочное личное страхование: предусматривает, что договор личного страхования заключается на срок от одного года до пяти лет;

○ долгосрочное личное страхование: предусматривает, что договор личного страхования заключается на срок более пяти лет.

В зависимости от формы выплаты страхового возмещения личное страхование разделяется на:

1. личное страхование с единовременной выплатой: предполагает полную уплату страховой суммы;

2. личное страхование с периодическими выплатами: предполагает частичную уплату страховой суммы на протяжении определенного периода времени.

В зависимости от формы оплаты страховых премий выделяют:

1. личное страхование с единовременной оплатой: предполагает полную выплату страховой премии;

2. личное страхование с ежемесячной оплатой: предполагает выплату страховой премии каждый месяц;

3. личное страхование с ежеквартальной оплатой: предполагает выплату страховой премии каждый квартал;

4. личное страхование с ежегодной оплатой: предполагает выплату страховой премии каждый год.

В зависимости от размера риска выделяют:

- личное страхование при дожитии до определенного возраста: предусматривает дожитие застрахованного до определенного возраста, указанного в договоре страхования;

- личное страхование при дожитии до окончания действия договора страхования: предусматривает дожитие застрахованного до последнего дня действия договора страхования;

- личное страхование в случае смерти застрахованного;

- личное страхование при получении степени инвалидности: предусматривает, что застрахованное лицо становится недееспособным в случае наступления страхового случая;

- личное страхование в случае недееспособности: предусматривает, что застрахованное лицо становится временно недееспособным в случае наступления страхового случая;

- личное страхование медицинских затрат: предусматривает, что при наступлении страхового случая страховая компания оплачивает все медицинские расходы, необходимые для лечения застрахованного.

Государственное регулирование личного страхования предусматривает формирование государством ограничений для осуществления деятельности на страховом рынке, в границах которых его участники свободны в принятии своих решений.

Личное страхование представляет собой неотъемлемую часть государственной политики по защите населения. Его правовую базу составляют Конституция Российской Федерации, Гражданский Кодекс Российской Федерации, Налоговый Кодекс Российской Федерации, Федеральный Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 31 декабря 1997 года № 157-ФЗ, а также Указы Президента Российской Федерации, Постановления Правительства, подзаконные акты министерств и ведомств, другие нормативно-правовые акты.

Конституция Российской Федерации указывает, что каждый гражданин страны имеет право на социальную защиту, содержит в себе право на обеспечение граждан при полной, частичной или временной потере дееспособности, потере кормильца, безработицы, в старости и других случаях, предусмотренных законом. Конституция Российской Федерации дает гарантии на охрану жизни и здоровья каждого гражданина Российской Федерации [4].

Гражданский Кодекс Российской Федерации предусматривает регулирование неимущественных отношений, возникающих между участниками гражданско-правовых отношений.

В части 1 Гражданского Кодекса Российской Федерации установлены основные понятия, касающиеся страховых отношений, такие как физическое лицо и юридическое лицо, организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, основы обязательственного права [2].

В части 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации имеется специально выделенная глава 48 «Страхование», в ней установлены основы правоотношений относительно страхования как отдельного вида экономических отношений [3].

Воздушный Кодекс Российской Федерации определяет, что страхование жизни и здоровья членов экипажа осуществляется в обязательном порядке [1].

Налоговый Кодекс Российской Федерации определяет финансовое регулирование личного страхования. В соответствии с п. 16 ст. 255 при определении налога на прибыль страховые суммы по договорам страхования относятся к затратам на оплату труда [6]:

- по договорам долгосрочного страхования жизни, в том случае, если срок страхования страхового полиса не меньше пяти лет и в течение этого времени (пять лет) не было страховых выплат, включая выплаты рента, аннуитетов застрахованным лицам, кроме выплат в случае смерти застрахованного лица;

- по договорам негосударственного пенсионного обеспечения при соблюдении требования использования пенсионной схемы. Данная схема предполагает регистрацию пенсионных взносов на именных счетах членов негосударственных пенсионных фондов и добровольного пенсионного страхования.

Общая сумма взносов работодателей, уплачиваемая по договорам долгосрочного страхования жизни, пенсионного страхования и (или) негосударственного пенсионного обеспечения наемных работников, определяется для целей обложения налогом на прибыли в объеме, который не выше 12 % от суммы затрат на оплату труда. При аннулировании договоров, уплаченные взносы, включенные в состав затрат, являются объектом обложения налогом с того времени, как аннулировались договора или со времени значительных изменений условий договоров.

Полученные выплаты страховых сумм физическими лицами – резидентами Российской Федерации в случае наступлении страхового события являются объектом налогообложения по налогу на доходы физических лиц.

Страховые выплаты в соответствии с договорами личного страхования, а именно выплаты, полученные в случае причинения вреда

жизни, здоровью и трудоспособности человека, не являются объектом налогообложения налога на доходы физических лиц, кроме уплаты санаторно-курортных путевок.

Федеральный Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет объекты личного страхования, размер страховой суммы и инвестиционного дохода, подлежащего распределению между договорами личного страхования, страховой премии и страхового тарифа, лицензирование деятельности субъектов личного страхования, понятия личного страхования как вида страхования [10].

Федеральный Закон Российской Федерации «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» регламентирует взаимоотношения, которые возникают из-за реализации обязательного медицинского страхования. Данный Закон устанавливает правовое обеспечение участников обязательного медицинского страхования и его субъектов, устанавливает их права и обязанности, полномочия органов Российской Федерации, организацию договоров обязательного медицинского страхования, контроль за выполняемыми условиями медицинскими организациями в отношении к застрахованному лицу [8].

Федеральный закон Российской Федерации «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» устанавливает объекты и субъекты обязательного государственного страхования, согласно данному Закону, определяет страховые случаи, а также условия выплаты сумм страхового возмещения, организации договоров и устанавливает тарифную политику [7].

Федеральный Закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» регламентирует взаимоотношения, которые

возникают при реализации обязательного пенсионного страхования. Данный Закон устанавливает правовое обеспечение участников обязательного пенсионного страхования и его субъектов, устанавливает их права и обязанности, полномочия органов Российской Федерации, организацию договоров обязательного социального страхования, способы уплаты страховых премий по обязательному пенсионному страхованию [9].

Федеральный Закон «Об основах обязательного социального страхования» регламентирует взаимоотношения, которые возникают при реализации обязательного социального страхования. Данный Закон устанавливает правовое обеспечение участников обязательного социального страхования и его субъектов, устанавливает их права и обязанности, полномочия органов Российской Федерации, организацию договоров обязательного социального страхования [11].

Основопологающей целью государственного регулирования является формирование эффективно функционирующей системы, обеспечивающей страховую защиту имущественных и неимущественных интересов физических и юридических лиц в Российской Федерации для гарантирования возмещения убытков, полученных в случае непредвиденных событий за счет средств страховщиков, что в свою очередь снижает бремя на бюджет государства.

Главными направлениями государственного регулирования в сфере личного страхования являются:

- 1) прямое участие государства в формировании и развитии системы обеспечения страховой защиты неимущественных интересов граждан;
- 2) гарантирование за счет средств бюджета программ обязательного страхования в государстве;
- 3) увеличение значимости государственных страховщиков в осуществлении государственной политики в сфере страховой деятельности, обеспечение государственных страховых организаций поддержкой государства;
- 4) совершенствование законодательства в области страховой

деятельности и соблюдение требований данного законодательства страховыми организациями;

5) улучшение государственного контроля и надзора за деятельностью страховых организаций;

6) улучшение требований лицензирования страховых организаций, формирование дифференцированной системы санкций, используемых в отношении страховщиков за несоблюдение условий и правил конкуренции.

Главной задачей государственного регулирования выступает сохранность инвестиционного потенциала страховщиков и применение его в интересах национальной экономики.

Библиографический список

1. Воздушный Кодекс Российской Федерации [Текст]: кодекс Рос. Федерации от 19 марта 1997 года N 60-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 19 февраля 1997 года – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_13744/

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая [Текст]: кодекс Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 21 октября 1994 года – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст]: кодекс Рос. Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_9027/

4. Конституция Российской Федерации [Текст]: Конституция Рос. Федерации от 12 декабря 1993 года [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

5. Миляков Н.В. Финансы: Учебник / Н.В. Миляков. — 2-е изд. —

М.: ИНФРА-М, 2004. — 543 с.

6. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст]: кодекс Рос. Федерации от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 19 июля 2000 года – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

7. Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 28 марта 1998 года N 52-ФЗ [Электронный ресурс]: с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014 г. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18259/

8. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 29 ноября 2010 года N 326-ФЗ [Электронный ресурс]: с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016 г. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/

9. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 15 декабря 2001 года N 167-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 30 ноября 2001 года в ред. Федеральных законов от 14.12.2015 N 373-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34447/

10. Об организации страхового дела [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 [Электронный ресурс]: в ред. Указа Президента РФ от 19.01.2013 N 36 – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3459/

11. Об основах обязательного социального страхования [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 16 июля 1999 года N 165-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 9 июня 1999 года в ред. Федеральных законов от 01.12.2014 N 407-ФЗ – Режим доступа:

12. Павлюченко В.Г. Социальное страхование: Учебное пособие / В.Г. Павлюченко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 412 с.

УДК 368.01

Землячева О.А., Дроздова А.В. Страховой рынок и динамика показателей его развития в РФ

Insurance market dynamics and indicators of its development in Russia

**Землячева Ольга Андреевна,
Дроздова Анастасия Вячеславовна**
Институт экономики и управления
Федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»,
г.Симферополь
sv-zemlya@yandex.ru

**Zemlyacheva Olga Andreevna,
Drozdova Anastasiya Vyacheslavovna**
Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational
Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»
Simferopol

Аннотация. Целью статьи является изучение понятия и современного состояния страхового рынка РФ, тенденций его развития. При исследовании применены табличный метод, методы анализа и синтеза. Выявлена динамика развития рынка, проанализирован цифровой материал, характеризующий тенденции его развития. Охарактеризована сущность и роль страхового рынка, проанализированы его функции (компенсационная, накопительная, распределительная, предупредительная и инвестиционная). Рассмотрен индекс деловой активности страхового рынка России.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой взнос, страховщик.

Abstract. The aim of the article is the study of the concepts and current state of the insurance market of the Russian Federation, tendencies of its development. In the study applied the tabular method, methods of analysis and synthesis. Identified market dynamics, digital material is analyzed, showing the tendencies of its development. Characterized by the nature and the role of the insurance market, analyzed its functions (compensation, accumulation, distribution, preventive and investment). Reviewed the index insurance market in Russia.

Keywords: insurance market, insurance premium, insurer.

Страховой рынок — это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. Объективная основа развития страхового рынка — необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Страховой рынок можно рассматривать также как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих услуг.

Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Переход отечественной экономики к рынку существенно меняет роль и место страховщика в системе экономических отношений. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья. Первичное звено страхового рынка — страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллективные интересы.

Страховая компания — исторически определенная общественная форма функционирования страхового фонда, представляет собой обособленную структуру, осуществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание. Страховой компании свойственны технико-организационное единство и обособленность. Экономическая

обособленность страховой компании заключается в полной обособленности ее ресурсов, их самостоятельном полном обороте. Страховая компания функционирует в экономической системе в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта и «встроена» в определенную систему производственных отношений. Экономически обособленные страховые компании строят свои отношения с другими страховщиками на основе перестрахования и сострахования.

Страховой рынок формируется в ходе становления товарного хозяйства и является его неотъемлемым и важным элементом. Условием возникновения того и другого служат общественное разделение труда и существование различных собственников — обособленных товаропроизводителей. Реальное соотношение данных условий определяет степень развития рыночных отношений. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей.

Страховой рынок — это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты. Общественная потребность возмещения материальных потерь определяет необходимость установления экономических отношений между людьми в связи с предупреждением, ограничением и преодолением рисков.

Место страхового рынка в финансовой системе вообще и на финансовом рынке в частности определяется двумя обстоятельствами. С одной стороны существует объективная потребность в страховой защите, что и приводит к появлению экономического феномена — страхового рынка. С другой — денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком.

Страхование — обязательное условие общественного воспроизводства. Страховой рынок не только активно воздействует на процесс расширенного воспроизводства, но и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в экономике. Денежная форма

организации страховых отношений включает страхование в общую сферу финансового рынка.

Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, госбюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения. В таких отношениях соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов.

Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы, как на партнерских условиях, так и в условиях конкуренции. Это касается конкурсной борьбы между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Если страховой рынок предлагает страховые продукты, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и т. п.

Страховой рынок выполняет ряд взаимосвязанных функций: компенсационную, накопительную, распределительную, предупредительную и инвестиционную [1].

Компенсационная функция страхового рынка выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятных явлений, которые были объектом страхования.

Накопительная функция (сберегательная) обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную сумму.

Распределительная функция страхового рынка реализует механизм страховой защиты. Сущность этой функции — в формировании и целевом использовании страхового фонда. Формирование страхового фонда реализуется в системе страховых резервов, которые обеспечивают гарантию страховых выплат и стабильность страхования.

Предупредительная функция страхового рынка работает на предупреждение страхового случая и уменьшение ущерба.

Инвестиционная функция реализуется через размещение временно свободных средств в ценные бумаги, депозиты банков, недвижимость и т. п.

Страховой рынок — сложная интегрированная система. Структура страхового рынка формируется из: страховых организаций; страхователей; страховых продуктов; страховых посредников; профессиональных оценщиков страховых рисков и убытков; объединений страховщиков; объединений страхователей; системы государственного регулирования страхового рынка.

Индекс деловой активности страхового рынка России, рассчитываемый независимым центром стратегических исследований рынка страхования FinAssist, в 2015 году вырос на 13 пунктов до отметки 112. Данный показатель — самый низкий за последние пять лет (2011-2015 гг.) среди январских индексов. Динамика индекса активности страхового рынка России (март 2010 г. — февраль 2015 г.) приведена на рис. 1.

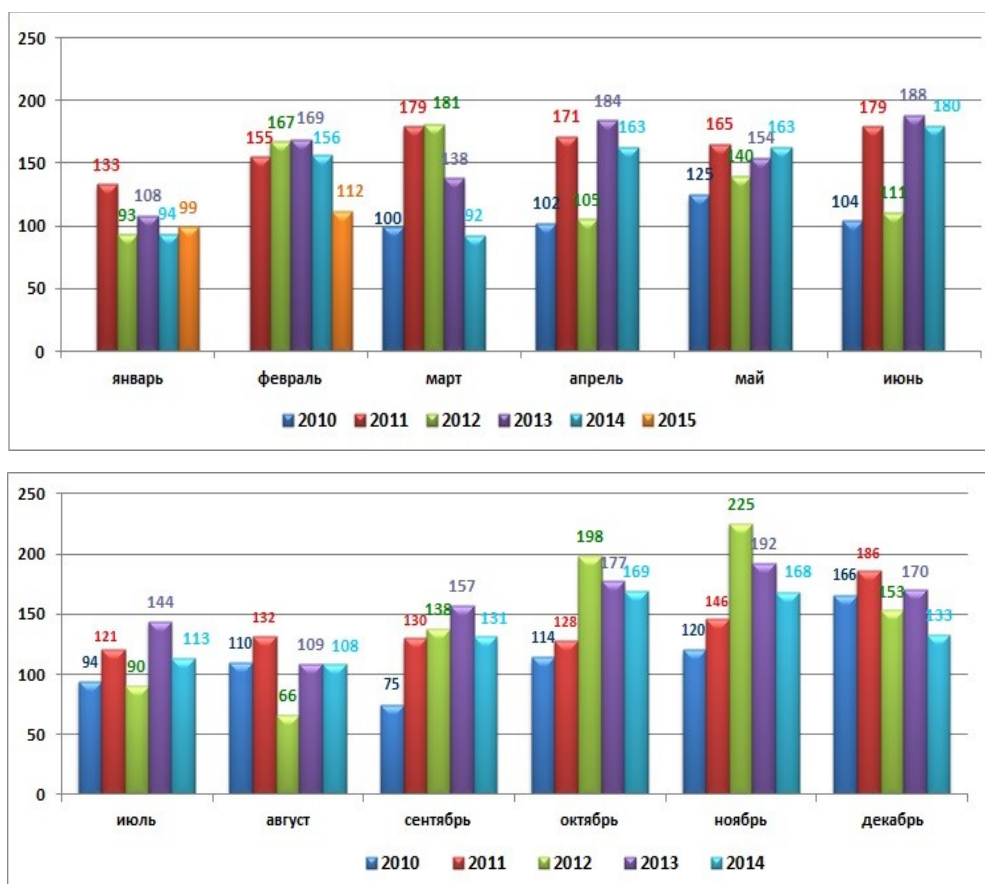


Рисунок 1. Динамика индекса активности страхового рынка России (март 2010 г. — февраль 2015 г.)

Источник: [2]

Если же сравнить зимние периоды 2010-2015 годов, то можно отметить одинаковую тенденцию с декабря по февраль: значительное снижение значение индекса активности страхового рынка России в январе и потом заметный рост в феврале, что, безусловно, обусловлено ежегодными длительными новогодними каникулами. При этом надо отметить, что, кроме 2013 г., февральские значения индекса активности ниже декабрьских. Показатели же индекса активности страхового рынка России прошедшей зимы за декабрь 2014 г. и февраль 2015 г. самые низкие за 5 лет.

Динамика индекса активности страхового рынка России (зима 2010-2015 гг.) приведена на рис. 2.

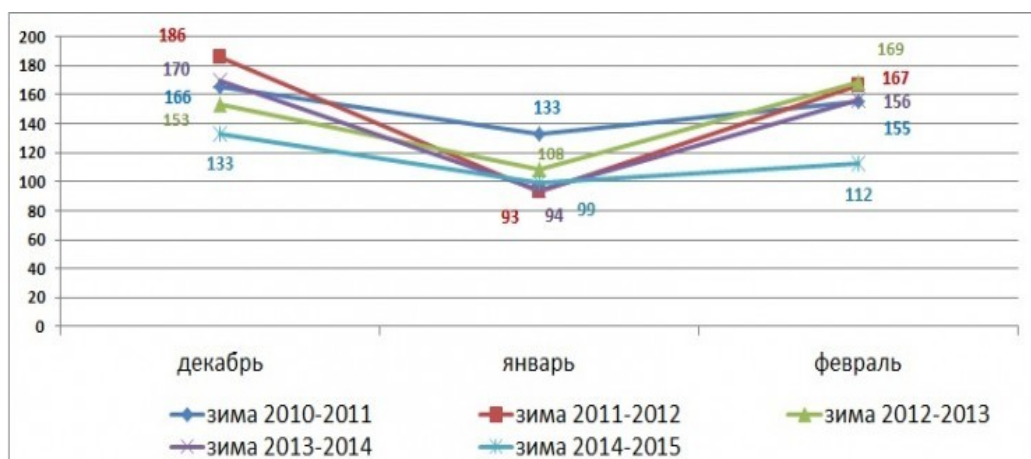


Рисунок 2. Динамика индекса активности страхового рынка России (зима 2010-2015 гг.)

Источник: [2]

Страховой рынок России в феврале (по сравнению с январем 2015 года) показал незначительный рост положительных факторов. Так, количество публичных мероприятий по страховой тематике возросло в три раза до шести (в январе их было 2), а количество новостей страховых компаний в феврале увеличилось на 19 и составило 182 новости (в январе было 163). Но больше всего в феврале было негативных тенденций на страховом рынке России. Так, была отозвана одна лицензия у страховой компании «Радонеж» (Москва).

Количество отозванных лицензий у страховых компаний (март 2010 г. – февраль 2015 г.) приведено на рис. 3.

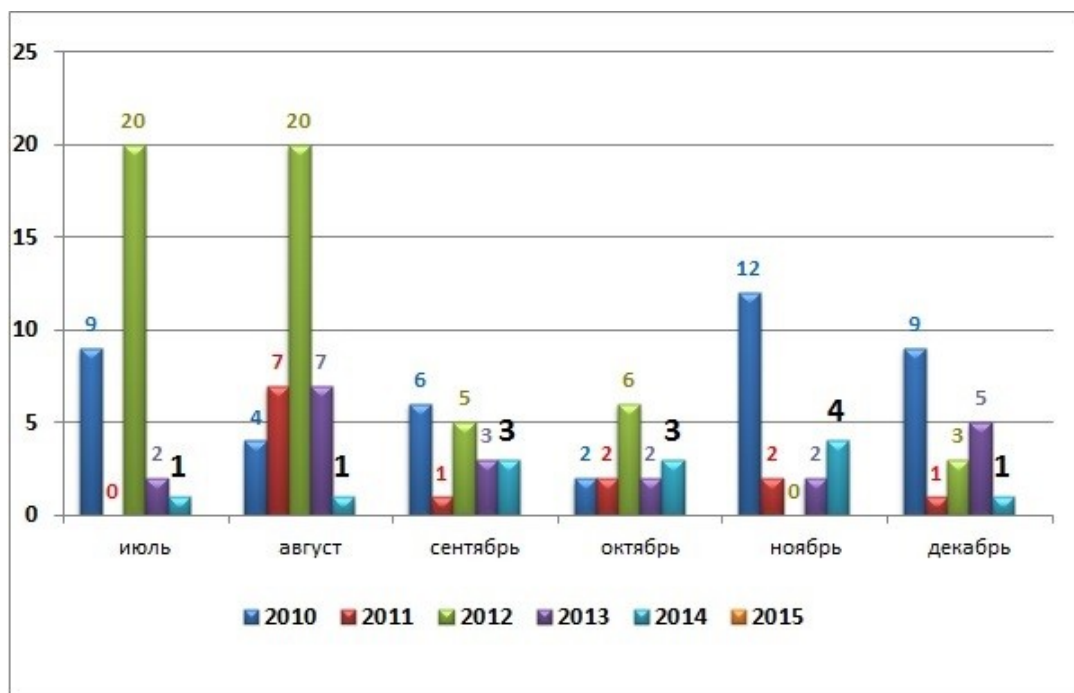
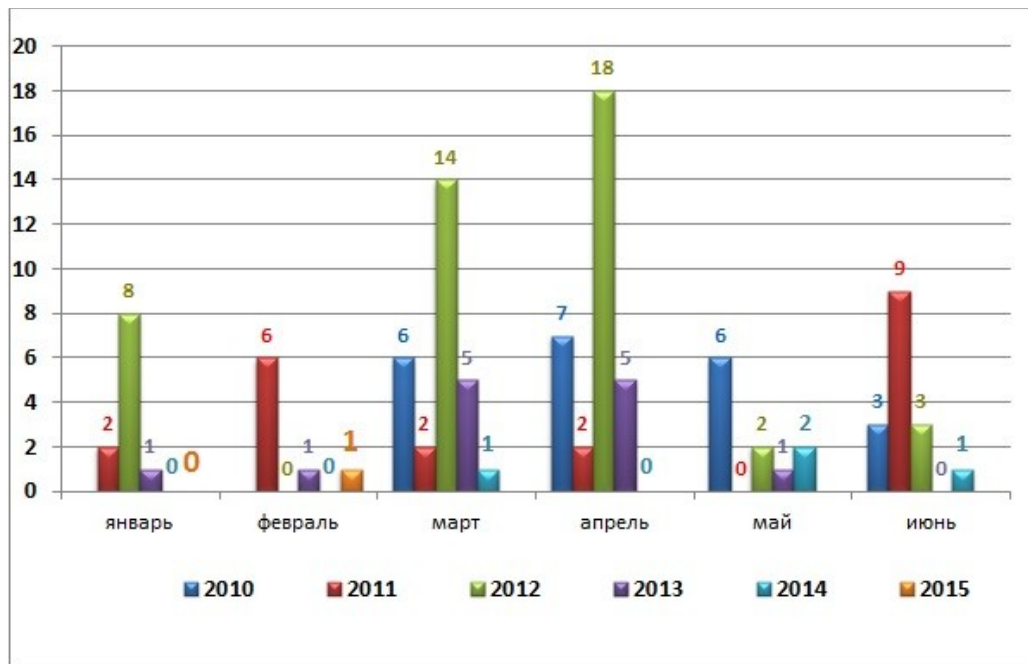


Рисунок 3. Количество отозванных лицензий у страховых компаний (март 2010 г. – февраль 2015 г.)

Источник: [2]

Также в феврале, как и в январе, ни одна лицензия у страховых

компаний не была возобновлена. Но в отличие от января, когда ни одна лицензия не была приостановлена, в феврале было приостановлено 4 лицензии, что отрицательно повлияло на значение февральского индекса.

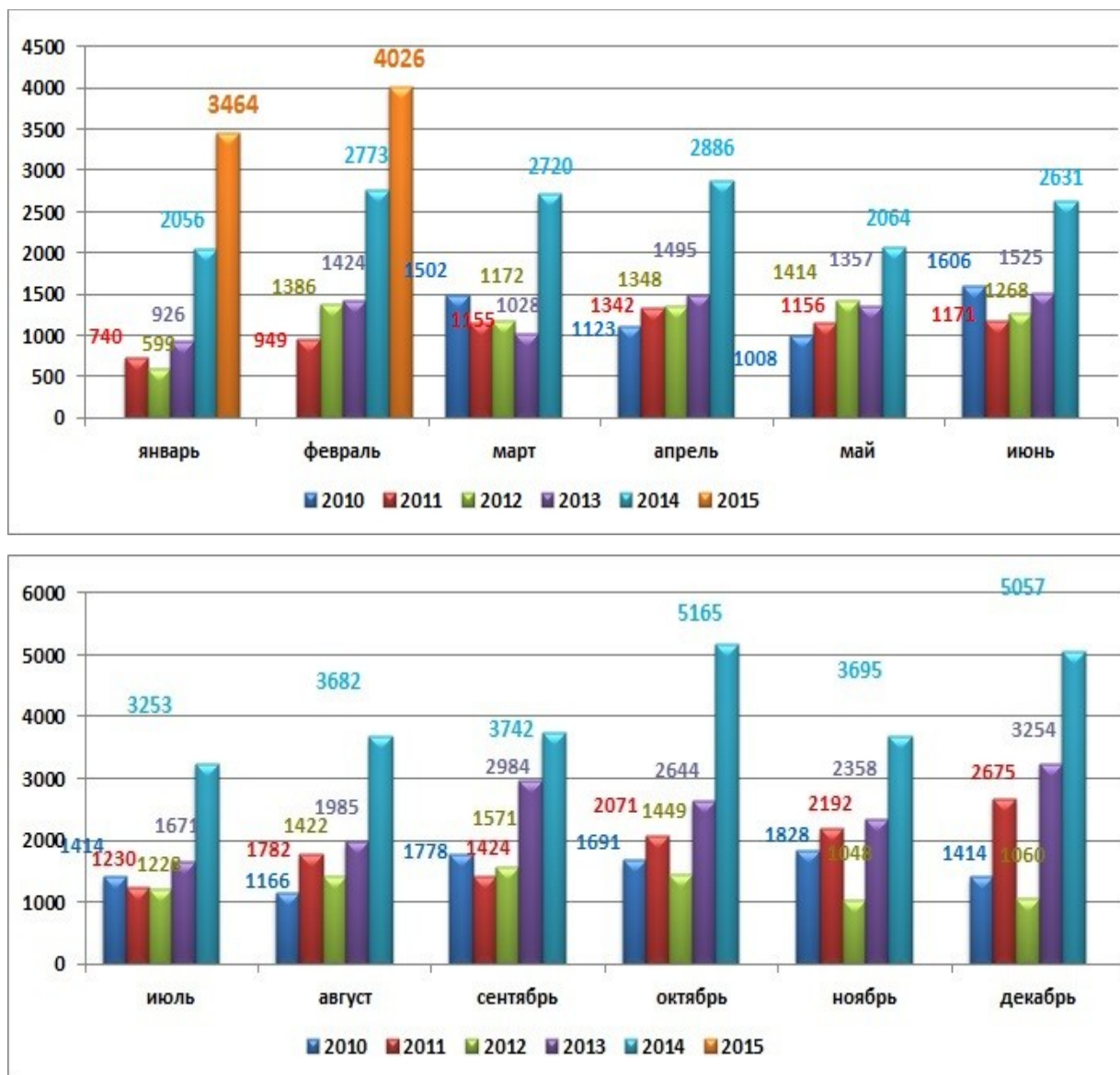


Рисунок 4. Количество дел в Арбитражном суде Москвы в отношении страховых компаний по категории спора «О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам страхования» (март 2010 г. – февраль 2015 г.)

Источник: [2]

Самым же негативным фактором февраля стал новый антирекорд этого месяца по количеству рассмотренных дел в Арбитражном суде города Москвы в отношении страховых компаний по категории спора «О

неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам страхования» – 4026 дел. И это почти в полтора раза выше предыдущего февральского антирекорда, поставленного в 2014 году.

Индекс деловой активности страхового рынка России начал рассчитываться Независимым центром стратегических исследований рынка страхования FinAssist с марта 2010 года – в этом первом расчетном месяце он был приравнен к 100. Все компоненты индекса деловой активности страхового рынка России:

1. Публичные мероприятия (количество за период). Данный компонент рассчитывается как соотношение количества публичных мероприятий (выставки, конференции, форумы и т. п.) за отчетный период по отношению к базовому. Вес компонента 0,1.

2. Новости страховых компаний. Данный компонент рассчитывается как соотношение количества публичных новостей страховых компаний за отчетный период по отношению к базовому. Вес компонента 0,5.

3. Количество отозванных лицензий страховых компаний (за исключением по причине слияния и поглощения компании). Вес компонента 0,15 (обратный компонент).

4. Количество приостановленных лицензий страховых компаний, уменьшенное на количество возобновленных лицензий. Вес компонента 0,1 (обратный компонент).

5. Количество арбитражных дел в Арбитражном суде города Москвы по категории спора «О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам страхования». Вес компонента 0,15 (обратный компонент).

6. Квартальный объем сборов всех страховых компаний. Вес компонента 0,5.

Таким образом, к концу 2015 года количество субъектов страхового дела сократилось до 478, за год количество страховых организаций сократилось на 70 (на конец отчетного периода деятельность осуществляли

334 страховых организаций), брокеров – на 17 (134), обществ взаимного страхования – на два (10). При этом отзывы лицензий производились в основном в связи с допущенными страховщиками нарушениями страхового законодательства (у 59 страховых организаций, у 12 брокеров, у 2 обществ взаимного страхования).

Библиографический список

1.Алиев Б.Х. Основы страхования: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 503 с.

2.Сайт Банка России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru/

УДК 368.01

Землячева О.А., Покатаева Д.А. Устойчивость функционирования страхового рынка

Stability of functioning of the insurance market

**Землячева Ольга Андреевна,
Покатаева Дарья Александровна**
Институт экономики и управления
Федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»,
г.Симферополь
sv-zemlya@yandex.ru

**Zemlyacheva Olga Andreevna,
Pokataeva Darya Alexandrovna**
Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational
Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»
Simferopol

Аннотация. Целью статьи является изучение сущности и подходов к классификации устойчивости страхового рынка. При исследовании применены графический метод, методы анализа и синтеза. Описано понятие устойчивости, раскрыта классификация подходов к устойчивости страхового рынка. Предложен авторский подход к видам устойчивости, соответствующим функционированию страхового рынка: экономическая, организационная, социальная, технологическая.

Ключевые слова: страховой рынок, классификация, устойчивость.

Abstract. The purpose of this paper is to study the nature and approaches to the classification of the stability of the insurance market. The study applied a graphical method, methods of analysis and synthesis. It describes the concept of sustainability, the disclosed classification approaches to the stability of the insurance market. The author's approach to the types of stability, appropriate functioning of the insurance market: economic, organizational, social, technological.

Keywords: insurance market, classification, stability.

В экономической теории устойчивость рассматривается как одно из ключевых понятий концепции экономического равновесия, согласно которой достижение и удержание равновесного состояния относится к наиболее важным задачам, решаемым на макро - и на микроуровне. С этой целью субъекты пытаются перевести экономическую систему к оптимальному состоянию, которое отождествляется с равновесием, и ассоциируется с устойчивостью. Обеспечение устойчивости определяет внутреннюю цель системы, которая, в отличие от внешней цели, связана с приобретением конкурентных преимуществ и характеризует взаимосвязь с внешней средой. Таким образом, экономическая система должна быть сформирована таким образом, чтобы обеспечить собственное существование, стабильность в динамичной среде и одновременно устойчивое функционирование.

По своей сути устойчивость является свойством совокупности характеристик, таких как: целостность, рыночная ценность, адаптивность, надежность. Если функционирование страхового рынка по своей сути это непрерывная совокупность процессов, операций, действий в пространстве и времени, то его показателями являются: уровень доверия к страховому рынку, объем договоров и др. Обеспечение непрерывного функционирования и одновременно повышение уровня показателей страхового рынка за определенный период, как правило, считаются устойчивым функционированием.

В условиях неопределенности внешней среды и динамичности

развития общества "устойчивость" приобретает широкий смысл, и описывается такими понятиями как: состояние, способность, характеристика, свойство, адаптивность и равновесие с обязательным использованием совокупности способов, методов и инструментов, способных их хранить, повышать, накапливать и обеспечивать желаемый уровень. В широком смысле проблема обеспечения устойчивости функционирования экономической системы определяется стабильностью экономической среды, в которой находятся и осуществляют свою деятельность участники рынка. При этом устойчивость выступает важнейшей характеристикой поведения, как финансовой системы, так и страхового рынка.

Впервые понятие "устойчивость" в экономической науке появилось в связи с решением вопросов ограниченности ресурсов, которые стали следствием глобальных экономических кризисов 1973 г. и 1979 г. Направление развития экономической науки по исследованию вопроса обеспечения устойчивости функционирования рынков становится отдельным направлением исследований. Само понятие "устойчивость" является дискуссионным, по разным причинам, а именно сущность определения приводит к появлению одного из основных противоречий в системе, решается через ее функционирование. С одной стороны, необходимость сохранения устойчивости лишает систему определенного уровня чувствительности к изменениям, в том числе и к управляющим воздействиям. С другой стороны, необходимость целенаправленного движения к цели требует от самой системы изменений, при этом потребность в сохранении управленческих функций и их развитие несколько скрыты. Как отмечает А.Р. Романенко, обеспечение динамической устойчивости экономической системы заключается в ее способности быть одновременно устойчивой и меняющейся [11]. Итак, устойчивость и изменчивость находятся в диалектическом единстве и взаимосвязи. Следует заметить, что устойчивость является комплексным понятием.

Так, по мнению С.В. Богачева, «устойчивость - это способность системы сохранять при различных параметрах внешней среды свою

структуру и функциональные особенности, достаточные для действенности. С учетом взаимосвязи между указанными понятиями автор устанавливает зависимость устойчивости системы от трех факторов - толерантности (способности системы воспринимать неблагоприятные факторы внешней среды), резистентности (способности противодействовать влиянию этих негативных факторов или подавлять их) и соответственно стабильности системы, определяется ее внутренними факторами» [1].

Л.И. Лопатников характеризует устойчивость как взаимодействие разнонаправленных сил, присущих системе, которые наблюдаются и остаются неизменными [9].

В.А. Сумин считает, что устойчивость – это состояние, под которым понимается способность экономической системы, подвергшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возврата в состояние равновесия за счет собственных или привлеченных ресурсов [13].

В подтверждение этого в своих работах М.Н. Будник, В.В. Максимов [3, 10] приводят различные классификации устойчивости. В частности, чаще всего выделяют внутреннюю, внешнюю и общую устойчивость (по влиятельности факторов). Внутренняя устойчивость формируется под воздействием факторов внутренней среды. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической обстановки и целостностью связей. Общая устойчивость, которая суммируется в соответствии с внутренней и внешней устойчивостью, характеризуется как для предприятия, так и для страхового рынка постоянным удовлетворением спроса на контракты и достижением равновесия между спросом и предложением. Это касается оборота средств и страховых договоров, мы можем наблюдать превышение поступлений средств над предложением страховых услуг в денежном эквиваленте в пределах рынка, так как назначением страхового рынка является обеспечение именно этого превышения в противном случае мы имели бы не страховой рынок, а рынок обмена.

По временному признаку выделяют тактическую и стратегическую

устойчивость. Тактическая устойчивость обеспечивается балансом между текущими ресурсами и ресурсами, которые потрачены. Стратегическая направлена на достижение долгосрочных целей в условиях риска и неопределенности и обеспечивается соответствием темпов развития рынка.

По функциональной направленности исследуют такие виды устойчивости:

- экономическую (которую В.А. Гросул отождествляет с экономической стабильностью и определяет ее как "способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохраняя равновесие своих активов и пассивов во внутренней и внешней средах, изменяться, что гарантирует его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в пределах допустимого уровня риска" [5, с. 99]);

- социальную (М.Ф. Замятина трактует ее как совокупность социальных и структурных экономических преобразований, которые оптимизируют экономические и социальные блага, которые находятся в распоряжении общества без угрозы потенциальным или аналогичным благам в будущем [7]);

- организационную (по мнению А.В. Дзюблюк и Р. Михайлюк, под ней следует понимать качественную характеристику организационных аспектов деятельности системы, которым присуща способность сохранения структуры и функциональных особенностей, несмотря на случайные предусмотренные трансформации [6]);

- технологическую (Т.В. Харчук определяет ее через рост эффективности использования техники и технологии, поддержки и развития современного уровня технологий и технологического потенциала, ускорения темпов разработки и внедрения нововведений, разработки инновационной политики, совершенствования механизмов управления инновационной деятельностью [14]);

- маркетинговую (Ю.И. Ключ трактует ее как совокупность маркетинговых стратегий в реализации достижения целей, а именно, получение точной и объективной специализированной информации о спросе на различных сегментах рынка, уменьшении риска нерегулярности

получения заказов, увеличения мощностей и повышения рейтинга страховщиков; а также изучение зависимости от рыночных факторов, в том числе от емкости рынка, конкуренции, эластичности спроса. [8]);

- экологическую (Т.В. Харчук трактует по ряду особенностей, в частности рациональное использование природных ресурсов, использование ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, разработка эффективного мотивационного механизма и механизмов социальной обеспеченности и социальной защищенности. [14]);

- ресурсную (Е.В. Склеповой отмечает, что ресурсная устойчивость как важная составляющая финансовой устойчивости включает, в частности, такие аспекты, как содержание и уровень сотрудничества с субъектами рыночной инфраструктуры, степень интегрированности в систему международных отношений, зависимость от состояния экономики страны в целом, стабильность пополнения ресурсной базы, контроль отраслевых (ведомственных) финансовых потоков, обслуживание средств бюджета и тому подобное [12]);

- инновационную (по мнению К. Бояриновой и Н. Григорской, инновационная устойчивость означает способность производить и реализовывать продукты и услуги преимущественно инновационного характера с помощью поддерживаемой на современном научном уровне технологической базы на постоянной воспроизводственной основе в согласованном стабильном уровне [2]. Инновационная устойчивость позволяет приобрести самое важное свойство в динамической рыночной среде - экономическую устойчивость. Инновационная устойчивость определенной степени является современной системной разновидностью интенсивного типа развития, но характеризуется не только интенсивным способом использования ресурсов и получением на этой основе высокой экономической эффективности, но и, прежде всего, инновационной нацеленностью всех экономических факторов развития. Основу устойчивого инновационного развития составляет общесистемная способность к самоорганизации, универсальные закономерности которой изучает такое

междисциплинарное научное направление, как синергетика [4].)

- внешнеэкономическую (раскрывается через такие характеристики, как повышение конкурентоспособности, увеличение доли рынка, реализация эффективной ценовой политики, способность к длительному осуществлению деятельности на основных рынках; совершенствование способов организации совокупности ресурсов как основы формирования устойчивых конкурентных преимуществ).

В нашем исследовании страховой рынок рассматривается как открытая система, которая имеет свои свойства, характеристики и функционирует по своим законам. Нами определено, что страховой рынок не является исключением и функционирует по общерыночным закономерностям. Его атрибутами являются спрос и предложение на договора страхования. Все процессы, операции и действия на страховом рынке выполняются с использованием соответствующих механизмов по привлечению предложения на рынок для удовлетворения спроса инвесторов (рис.1).

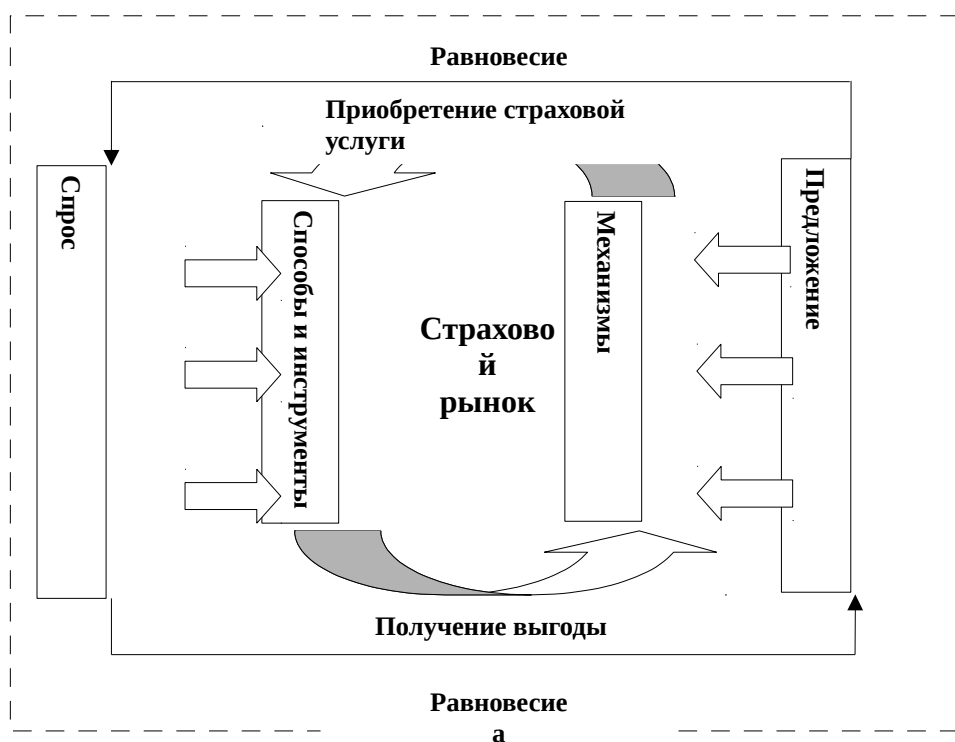


Рисунок 1. Процесс взаимодействия участников страхового рынка

На основе проведенного исследования мы выделяем следующие виды устойчивости, соответствующие функционированию страхового рынка:

1) экономическая устойчивость страхового рынка - это способность системы обеспечивать финансовые поступления в виде заключения новых договоров страхования;

2) организационная устойчивость страхового рынка - выполнение процессов, операций и действий, не нарушающих законодательного пространства (избежание спекуляций), обеспечивает равные и прозрачные отношения между участниками страхового рынка;

3) социальная устойчивость страхового рынка - это легальное проведение операций, из которых формируются поступления разного уровня, в свою очередь позволяет развивать социально-экономическую систему, как государства так и региона и финансировать отдельные социальные программы. Кроме того позволяет получить физическим лицам дополнительные доходы, тем именно улучшить их качество жизни;

4) технологическая устойчивость характеризуется инновационностью механизмов, способов и инструментов, используемых на страховом рынке при осуществлении процессов, операций и действий, которые позволяют избежать: потерь, непредвиденных расходов.

Таким образом, под устойчивостью следует понимать процессы стабильного и адаптивного функционирования экономической системы, которые должны обеспечивать ее устойчивое развитие, несмотря на влияние посторонних факторов.

Развитие страхового рынка все еще отличается системной нестабильностью и оценивается инвесторами как довольно рискованное направление ведения бизнеса. В этих условиях усиливают новые подходы, принципы и методы организации, основанные на совершенствовании механизма управления, повышают свою рыночную ценность. Способность сохранять устойчивость в условиях воздействия негативных факторов среды функционирования является наиболее важной стратегической задачей.

Библиографический список

1. Богачев С.В. Управление эффективностью функционирования большого хозяйственного комплекса: методы и инструменты / С.В. Богачев, М.В. Мельникова // Вестник Хмельницкого национального университета. Экономические науки. - 2005. - Т.1, ч.2. - С. 127-132.
2. Бояринова К. Концептуальные основы системно-процессного управления экономической устойчивостью предприятия при использовании инновационной компоненты / К.Бояринова, Н.Григорская // Галицкий экономический вестник. - 2012. - №1 (34). - С.50 – 55.
3. Будник М.Н. Финансовая устойчивость предприятия в условиях рыночной экономики / М. Н. Будник, С. А. Чуденцов // Бизнес-Информ. - 2009. - № 2 (3). - С. 127-130.
4. Воробец Т. И. Оценка устойчивости функционирования фондового рынка Украины: [монография] / В. Ячменева, Т. И. Воробец. - Симферополь: ИД "АРИАЛ", 2014. - 254 с.
5. Гросул В.А. Социально-экономическая устойчивость предприятия: теоретико-методологические основы и практический инструментарий: [монография] / В.А. Гросул. - Харьков: Харьк. гос. ун-т питания и торговли, 2007. - 303 с.
6. Дзюблук А.В., Михайлюк Р. Финансовая устойчивость банков как основа эффективного функционирования кредитной системы: монография / А.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк - Тернополь: ООО «Тернограф», 2009. - 316 с.
7. Замятина М.Ф. Экологизация научно - технологического развития: методологические и организационно - экономические основы / М.Ф. Замятина. - Санкт-Петербург, 1998. - 38 с.
8. Ключ Ю.И. Разработка подхода к комплексной оценке экономической устойчивости машиностроительного предприятия [Электронный ресурс] / Ю.И. Ключ // Вестник Восточнoукраинского национального университета имени Владимира Даля. - 2010. - № 11 (153)

Режим доступа к журн .: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum / VSUNU / 2010_11_1 / index.htm

9. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. - М.: АБФ, 1996. - 704 с.
10. Максимов В.В. Направления исследования экономической устойчивости предприятия / В. Максимов // Вестник Восточногоукраинского национального университета им. В. Даля. - 2010. - № 3. - С. 225-231.
11. Романенко А.Р. Финансы: учебно-методическое пособие / А.Р. Романенко. - М.: КНЭУ, 2003. - 291 с.
12. Склепова Е. В. Составляющие устойчивости коммерческого банка / Е. В. Склеповой // Банковское дело. - 2002. - № 5. - С. 138 - 142.
13. Сумин В.А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности / В.А. Сумин // Материалы международной научно-практической конференции (25.11.2001). - Донецк: ДонНУ, 2001. - С. 133-138.
14. Харчук Т.В. Характеристика экономической устойчивости предприятия и его элементов / Т. В. Харчук // Вестник экономики транспорта и промышленности. - 2011. - № 34. - С. 332-335.

УДК 368.01

Землячева О.А., Хасанов Н.Р. Стратегия страховой деятельности

The strategy of the insurance activity

**Землячева Ольга Андреевна,
Хасанов Навруз Рустамович**
Институт экономики и управления
Федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»,
г.Симферополь
sv-zemlya@yandex.ru

**Zemlyacheva Olga Andreevna,
Hasanov Novruz Rustamovich**
Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational
Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»

Аннотация. Целью статьи является изучение понятия и подходов к построению стратегии страховой деятельности. При исследовании применены методы анализа и синтеза, дедукции и индукции. Проанализирована законодательная база, сущность и виды стратегий страховой деятельности.

Ключевые слова: страховой рынок, стратегия, страховщик.

Abstract. The aim of the article is the study of the concepts and approaches to building strategies for the insurance activities. In the study of applied methods of analysis and synthesis, deduction and induction. Analyzed the legal framework, the nature and types of policies of insurance activities.

Keywords: insurance market, strategy, the insurer.

Современный этап развития экономики Российской Федерации и ее социальной сферы, а также новейшие тренды и вызовы, особенно в условиях финансового кризиса в мировой экономике, ставят перед страховой отраслью новые цели и задачи. В этих сложных условиях страхование в нашей стране в первую очередь должно обеспечить социальную защиту граждан, их имущественных интересов и выступить механизмом, гарантирующим обеспечение стабильного экономического роста вне зависимости от неблагоприятной экономической конъюнктуры, природных и технологических катастроф. Мировой опыт свидетельствует о том, что страхование, прежде всего его накопительные виды, - один из основных источников долгосрочных инвестиций в развитие экономики. Страхование может и должно при определенной поддержке государства стать акселератором инновационного процесса, развития человеческого потенциала.

Главные преобразования в стране направлены на структурные изменения форм собственности. Эти изменения, в свою очередь, обуславливают соответствующую трансформацию форм ее страховой защиты. Важное значение приобретает выработка стратегии развития страхового рынка, и в частности каждой страховой компании.

«В экономике и сфере управления стратегия любой организации - это

подробный, всесторонний комплексный план, который должен обеспечить выполнение ее миссии, то есть достижение главной цели ее существования. Относительно страховщиков стратегия означает генеральную программу действий компании, согласованную с главной целью последней. От степени обоснованности выбранной стратегии зависит успех компании»[2].

Главная цель, когда она определена и, что очень важно, достижима, способствует повышению эффективности работы компании. Цель, что вытекает из завышенной оценки возможностей организации, может привести к катастрофическим последствиям.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечено, что страхование призвано способствовать формированию эффективной пенсионной системы, содействовать развитию малого и среднего предпринимательства, совершенствованию управления рисками на финансовых рынках [1]. С учетом этого, а также всего разнообразия задач, стоящих перед страховым сообществом, Стратегия должна стимулировать развитие всех видов страхования в среднесрочной перспективе, особенно отдельных видов, имеющих социальную и экономическую направленность. Это тем более актуально с учетом того, что развитие российского страхового рынка не полностью соответствует потребностям российской экономики и страхование лишь частично выполняет свои основные функции. В значительной мере такое положение обуславливается неадекватным развитием нормативно-правовой базы. Таким образом, Стратегия должна ставить своей целью стимулирование развития страхования в Российской Федерации для обеспечения наиболее полной социальной защиты населения и эффективного использования отрасли для стабильного экономического роста страны. При этом первоочередной задачей развития российского страхового рынка должно стать эффективное выполнение им макроэкономических функций страхования, а именно:

- обеспечение социальной защищенности населения;
- обеспечение непрерывности процесса производства и возмещения

убытков предприятий за счет средств страховых организаций, без привлечения бюджетных средств в значительных размерах;

- предупреждение и снижение вероятного ущерба при страховых случаях;

- повышение роли отрасли в обеспечении инвестиций в национальную экономику [1].

Для решения этих задач в Стратегии необходимо предусмотреть введение государственных мер, призванных стимулировать достижение упомянутой основной цели, часть из которых будут способствовать развитию отрасли в целом, другие - более быстрому росту приоритетных для экономики страны видов страхования. Среди последних следует выделить:

- стимулирование страхования жизни, резервы которого являются важнейшим источником долгосрочных инвестиций в экономику;

- развитие медицинского страхования, включая добровольное медицинское страхование, которое снижает нагрузку на бюджет и способствует привлечению средств в модернизацию системы здравоохранения;

- введение системы страхования ответственности хозяйствующих субъектов, в том числе малого бизнеса, перед третьими лицами по широкому кругу видов деятельности для обеспечения более полной социальной защищенности населения России;

- законодательное оформление обязательства профессионального страхования (нотариусов, судей, медицинских работников и т.д.);

- создание условий для дальнейшего развития добровольных видов страхования.

В целях защиты интересов страхователей также целесообразно законодательно усилить функции государственного и общественного надзора по направлениям:

- повышения финансовой устойчивости, надежности и прозрачности деятельности субъектов страхового дела;

- защиты прав страхователей (застрахованных);

- развития правовых основ деятельности участников страхового рынка и конкуренции среди них.

Условием достижения поставленных целей и задач является формирование благоприятного инвестиционного климата и налогового режима, стимулирующих развитие страхования, устранение необоснованных регулятивных ограничений деятельности субъектов страхового дела, прозрачность нормативного регулирования и надзорных мер.

В практике страхового менеджмента широко используется стратегия обновления. Она предусматривает непрерывный процесс поиска и внедрения новых методов управления, ориентированных на последовательное совершенствование страхового дела. Разработка стратегии должна учитывать адаптацию к внешней среде, внутреннюю координацию и организационные изменения. Поэтому стратегические программы нужно составлять достаточно гибкими, чтобы при необходимости их можно было переориентировать или модифицировать.

«Под адаптацией к внешней среде понимаются действия, сопровождающие приспособление компании к новым благоприятным возможностям развития бизнеса, а также к новым ограничениям, которые возникают на этом пути. Учитываются как изменения в законодательстве, так и интересы потенциальных страхователей, посреднических структур, компаний-конкурентов и других субъектов страхового рынка. Очевидно, что все это требует постоянного сбора и анализа большого объема информации о развитии экономики в целом и страховой отрасли в частности, о различных рынках, услугах и других факторах» [3].

Стратегический план компании должен быть долгосрочным по цели деятельности, но достаточно гибким по методам достижения цели. Примерно каждые полгода его целесообразно корректировать в зависимости от изменения деловых и социальных обстоятельств, анализируя динамику макроэкономических показателей, характеризующих темпы экономического роста (спада), уровень инфляции и безработицы, структурные изменения в экономике, условия налогообложения юридических и физических лиц.

Государственная политика, направленная на приватизацию, реформу пенсионного обеспечения и медицинского обслуживания населения, привлечение внутренних и внешних инвестиций, осуществление противоинфляционных мероприятий, рационализацию налогообложения как страхователей, так и страховщиков, упорядочение процентных ставок, валютных курсов, налаживание финансового контроля, обеспечивает серьезные предпосылки для активизации страховой деятельности. Стратегия каждой конкретной компании заключается в том, чтобы максимально воспользоваться этими возможностями. При этом они должны быть своевременно учтены и факторы, усложняющие работу страховщиков.

Проанализировав на этом фоне позитивные и негативные изменения в условиях деятельности страховщика, целесообразно найти ответы на следующие вопросы:

- компания предоставляет свои услуги по ценам ниже или таким же, как конкуренты (если нет, то, что мешает);
- какой доступ имеет компания к страхователям, что мешает ей расширять круг своих сторонников;
- в компании надлежащий персонал для оперативной переориентации работы на новые услуги и рынки;
- что необходимо для усиления мотивации работников к лучшему выполнению миссии компании?

Практика управления выработала ряд общих подходов к стратегическому планированию.

Общая стратегия компании отрабатывается группой и должна быть одобрена высшим руководством еще до осуществления первых инвестиций. Ставится реальная цель перед компанией, определяются этапы ее достижения и способы контроля за ходом выполнения задач. Определяется круг специалистов, которые будут занимать ключевые должности. Продумывается система набора и профессиональной подготовки персонала. Многие компании пользуются такой схемой построения стратегии:

- общие положения;

- период, на который рассчитана стратегия;
- стратегические ориентиры: будущая роль и задачи компании;
- анализ и оценка положения компаний: конкурентная позиция, отношения со страхователями, финансовое состояние;
- определение приоритетов: новые страховые услуги, новые страхователи, совершенные методы маркетинга и т.д.
- расчет конечных финансовых результатов.

Чрезвычайно важное значение для эффективной реализации стратегии страховщика имеет бизнес-план. Его цель - конкретизировать деятельность компании на ближайшую перспективу (3-5 лет) в соответствии с потребностями рынка и возможностями мобилизации для этого соответствующих ресурсов. К сожалению, до сих пор бизнес-планы в страховых компаниях еще не заняли должного места. Нередко о них вспоминают только во время регистрации страховых компаний, так как в этот период требуется представление по этому поводу экономического обоснования компании, которое содержит очень ограниченный перечень показателей, а именно: виды страхования, количество договоров страхования, страховая сумма, страховые платежи, страховые возмещения, отчисления в резерв, расходы на ведение дела, прибыль от страховой деятельности.

Конечно, этого мало, чтобы бизнес-план помог страховщику решить следующие проблемы:

- определить конкретные направления деятельности компании, целевые рынки и свое место на них;
- сформулировать ту часть стратегии компании (и тактику их достижения), которая приходится на период действия бизнес-плана;
- выявить соответствие имеющихся кадров компании, условий мотивации их труда требованиям достижения поставленной цели;
- оценить финансовое состояние компании с точки зрения возможностей реализации ее миссии;
- предусмотреть возможные препятствия на пути к цели.

При наличии грамотно составленного бизнес-плана руководители

могут в совершенстве изучать перспективы развития компании, координировать усилия, направленные на достижение цели, определять систему показателей, необходимых для контроля за деятельностью компании, готовить компанию к возможным изменениям в рыночной ситуации, четко формулировать обязанности ответственных лиц. Бизнес-план дает ответ на вопрос о том, какой капитал необходим для развития компании согласно определенной цели, и какая ожидается эффективность его использования.

Здесь перечислены лишь некоторые из тех позиций, которые следует принять во внимание, прорабатывая новую или корректируя имеющуюся стратегию деятельности страховой компании. Значительное место должно быть отведено формированию рациональной структуры компании, ее ресурсному обеспечению, кадровой политике, мотивации и контролю.

Важно, чтобы менеджеры всех уровней были хорошо и своевременно ознакомлены со стратегической линией и приоритетами компании. Именно от них существенно зависит, сосредоточатся ли усилия работников на достигнутой цели компании. В условиях перехода к рыночным отношениям бизнес-план должен быть во всех компаниях и рассматриваться как основной документ, определяющий стратегию деятельности каждого из них на конкретный период.

Таким образом, мировой опыт показывает, что ни одна, даже высокоразвитая, страховая компания не может создать неизменяющуюся стратегию своей деятельности. В период кризисов требования к качеству стратегии особенно возрастают, так как это существенно влияет на конкурентоспособность страховщика.

Библиографический список

1.О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009). - Электронный ресурс. - [Режим доступа]. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/

2.Страховий менеджмент: підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко,

В.М. Фурман та ін.]; за наук. ред. С.С.Осадця. – К.: КНЕУ, 2011. – 333 с.

3.Супрун А.А. Страховий менеджмент: навч. посібник / А.А. Супрун,
Н.В. Супрун. – Львів: Магнолія, 2011. – 301 с.

СЕКЦИЯ 6. РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

УДК 336.011

Одинцова Л. Н. Сущность финансово-кредитных технологий в деятельности банка

The essence of financial and credit technology in the bank`s activities

Одинцова Людмила Николаевна
Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург
9062733124@mail.ru

Odintsova Lyudmila Nikolaevna
ITMO University, Saint-Petersburg

Аннотация. Одной из главных проблем банковской системы Российской Федерации является недостаточное использование инновационных технологий в деятельности банков. Эту проблему можно решить, четко определив сущность финансово-кредитных технологий. В статье рассматриваются вопросы о сущности финансово-кредитных технологий. Цель статьи состоит в рассмотрении сложного и спорного вопроса об определении понятия и сущности финансово-кредитных технологий в деятельности банков. В данной статье рассмотрено, что же такое «банк», «технология» и финансово-кредитная технология банка». Рассмотрены подходы к содержанию финансово-кредитной технологии банка и определена ее сущность.

Ключевые слова: банк, технология, финансово-кредитная технология банка.

Abstract. One of the main problems of the banking system of the Russian Federation is the insufficient use of innovative technologies in the activities of banks. This problem can be solved by clearly defining the nature of the financial and credit technologies. The article considers questions about the nature of financial and credit technologies. The purpose of the article is to review the complex and controversial question of the definition of the concept and essence of financial and credit technologies in the activities of banks. In this article, what is "Bank", "technology and financial technology of the Bank." The approaches to the content of the financial-credit system of the Bank and defines its essence.

Keywords: bank, technology, financial and credit technology of the bank.

В настоящее время в центре внимания находятся вопросы повышения устойчивости и эффективности функционирования банков в Российской Федерации. Состояние экономики РФ, ее стабильность и поступательный

характер во многом зависят от политики государства в отношении кредитных организаций и динамики развития банковской системы РФ.

Одной из проблем банковской системы в стране является недостаточное использование инновационных финансово-кредитных технологий в банках, внедрение которых способствует развитию банковской деятельности и повышению качества обслуживания клиентов. Для решения данной проблемы необходимо четко определить сущность финансово-кредитных технологий банков.

Вопрос об определении и сущности понятия «финансово-кредитная технология банка» является достаточно сложным и спорным, так как еще 20 лет назад данный термин просто не существовал.

Прежде чем определить сущность финансово-кредитных технологий необходимо уточнить, что собой представляют собой "банк" и "технология" как самостоятельные понятия.

Данные термины достаточно распространены и всегда на слуху, но рассмотрение данного вопроса показало отсутствие единых общепризнанных подходов понимания данных терминов, так и термина «финансово-кредитная технология банка».

Несмотря на то, что банки существуют уже давно, вопрос об их сущности по сей день является дискуссионным. В частности, в зарубежной экономической литературе различных периодов существуют следующие точки зрения по вопросу определения сущности банка[4]. Банк - это:

- 1) орган контроля;
- 2) посредник в платежах;
- 3) расчетный центр;
- 4) производитель финансовых продуктов и услуг;
- 5) финансовый посредник;
- 6) финансовый институт и др.

Наиболее распространенным суждением о сущности банка является его характеристика как предприятия. В экономической энциклопедии Брокгауза банки характеризуются как "предприятия, предназначенные для

денежных вкладов и финансирования, а также для проведения безналичного платежного оборота».

Рассмотрим сущность понятия «технология». В современной научной литературе понятие "технология" трактуется как:

— совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата; способ преобразования данного в необходимое.

- объем знаний, которые можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

- способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления. Технология включает в себе методы, приемы, режим работы, последовательность операций и процедур, она тесно связана с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами.

- материализованная или нематериализованная сумма новых знаний, существенно повышающих производительность всего общественного труда;

- способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления ;

- совокупность методов воздействия орудиями труда на физические, химические и иные свойства предмета труда;

- технологический способ производства или технологический способ потребления.

Банковская практика является одной из сфер применения теоретических и прикладных знаний о технологии. Она предполагает наличие стандартных оперативных и надежных средств, для решения частных стандартных практических задач и обеспечения заданного результата.

Понятие «финансово-кредитная технология» или «банковская технология» не особо распространено в научной среде, но в литературе все таки встречаются определения данного понятия.

В Государственном стандарте РФ (ГОСТ Р 8.561-95) в п. 3.1 этого документа банковская технология - это упорядоченная совокупность функционально и информационно взаимосвязанных операций, действий, работ и процедур, обеспеченных необходимыми ресурсами (финансовыми, материальными, техническими, временными, информационными, программно-математическими, кадровыми и т.п.), реализуемых техническими и человеко-машинными системами и направленными на достижение эффективности банковских операций[1].

Банковские технологии – это совокупность различных телекоммуникационных, информационных технологий, компьютерных сетей, программных продуктов, внутренних процедур, моделей управления рисками и т. д., используемых в банках[2].

Банковская технология (банковский продукт) — конкретный способ, каким банк оказывает или готов оказывать ту или иную услугу нуждающемуся в ней клиенту, т. е. упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершенную технологию обслуживания клиента.

Банковские технологии – это технологии, используемые в банке.

Систематизация известных определений банковских технологий позволила выделить два основных подхода к раскрытию его содержания:

- операционный;
- продуктовый.

В рамках первого подхода технологии рассматриваются преимущественно как совокупность банковских приемов, методов, способов организации банковской деятельности. Продуктовый подход делает акцент на банковском продукте, который и анализируется как завершенное изложение, описание определенной технологии, регламентных процедур, разработанных

банком[3].

Ключевым моментом при создании, совершенствовании и ликвидации банковской технологии является характер взаимодействия "банк - банковская технология". Среди наиболее существенных факторов, определяющих это взаимодействие можно выделить такие, как:

- миссия банка;
- интересы основных акционеров и (или) топ-менеджмента;
- позиционирование банка на рынке финансовых услуг[4].

В настоящее время банковские технологии используются в работе всех российских банков. Использование, разработка и реализация инновационных технологий является основным критерием конкурентоспособности современного коммерческого банка.

На современном этапе существует огромная конкуренция среди банков по предоставлению инновационных банковских услуг своим клиентам. Для этого банкам необходимо постоянно совершенствовать уже имеющиеся технологии и разрабатывать новые.

Можно рассмотреть основные направления по совершенствованию финансово-кредитных технологий:

- Основной целью является клиентоориентированность, то есть необходимо сделать все возможное, чтобы клиент был доволен тем, как обслуживает его банк. Для этого необходимо усовершенствовать и упростить процесс обработки заявок клиентов на получение необходимой услуги. Необходимо усовершенствовать уже имеющиеся технологии обработки информации в офисах. Необходимо сделать так, чтобы работа сотрудников банка была более быстрой и точной. Так же необходимо разрабатывать все больше инновационных технологий для работы сотрудников банков.

- Одной из существенных проблем в настоящее время является то, что не все клиенты банков пользуются современными инновационными технологиями. Пожилые люди не понимают как пользоваться банкоматами и тем более интернет-банком. Для этого стоит усовершенствовать и сделать более простыми уже имеющиеся технологии.

- Клиенты в настоящее время имеют огромные возможности выбора банка, который является более доступным и функциональным. Ищет тот, который дает ему больше возможностей для комфортного использования банковских продуктов и услуг. Необходимо постоянно усовершенствовать и упрощать работу клиентов с инновационными технологиями. Совершенствовать уже имеющиеся опции и разрабатывать новые, для того, чтобы клиент имел полный доступ к любым возможностям работы с банком.

- С развитием информационных технологий возросла и преступность. Многие не пользуются инновационными технологиями, потому что считают данные услуги ненадежными. Необходимо разрабатывать технологии по защите своих инновационных технологий, которые позволят клиентам спокойно пользоваться инновационными технологиями.

Используемые банком финансово-кредитные технологии не только определяют "лицо" банка в глазах клиентов и инвесторов, но и являются одним из важнейших критериев в оценке грамотности и профессионализма организации его бизнеса и обеспечения устойчивости функционирования. Это индивидуальное ноу-хау банка, направленное на то, чтобы в современной быстро меняющейся внешней среде предложить клиентам соответствующий их потребностям уровень сервиса, опирающийся на достижения науки и техники[4]. Банковские технологии и их развитие - один из главных факторов в поддержании общей конкурентоспособности кредитной организации, и по мере укрупнения банковской системы, обострения конкуренции, роста инвестиционной привлекательности банковского бизнеса его значение будет только возрастать.

Для более эффективной деятельности современных банков в области разработки и реализации финансово-кредитных технологий необходима четкая формулировка данного понятия и четкого определения его сущности.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 8.561-95 ГСИ. Метрологическое обеспечение банковских технологий. Общие положения.
2. Дубинин М. В. Банковские технологии: сущность, история

развития и перспективы // Финансы и кредит. – 2007. - №34(274). – с. 57-63.

3. Ильина Л. В., Горевский А. С. Содержание и принципы разработки банковских кредитных технологий// Наука и общество. – 2012. - №4. – с. 184-191.

4. Саксельцева Е. Г. Сущность банковских технологий и специфика их использования в системе безналичных расчетов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. - № 12.

5. Финансовый словарь Агентства финансовой информации «М3-медиа». – <http://m3m.ru/dictionary/>

УДК 336.77

Олейник А.О. Проблема просроченной задолженности по потребительским кредитам в банках Российской Федерации

The problem of arrears on consumer loans in Russian banks

Олейник Анна Олеговна

Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Anya_gvard@mail.ru

Oleynik Anna Olegovna

Institute of Economics and Management, Vernadsky CFU

Аннотация. Рассмотрена динамика доли просроченной задолженности. Определены основные причины несвоевременного погашения долга по кредитам. Предложено усовершенствовать методику оценки кредитоспособности и внедрить программы по повышению финансовой грамотности населения.

Ключевые слова: просроченный кредит, задолженность, инфляция, досрочное погашение.

Abstract. The dynamics of the share of overdue debt. The main causes of delays in repayment of loan debt. It is proposed to improve the methodology for assessing the creditworthiness and implement programs to improve financial literacy.

Keywords: overdue loan, debt, inflation, early repayment.

Рынок потребительского кредитования – это сегмент финансового рынка, который характеризуется выдачей банками потребительских кредитов,

экспресс-кредитование, а также POS-кредитование в торговых точках. На сегодняшний день фактически каждый банк предлагает потребительские кредиты.

«В 2015 году сумма просроченных кредитов достигла 14,2 млн. против 9,2 млн. на аналогичный период 2014 года. Исходя из этого можно сделать вывод, что каждый 5й банковский кредит является просроченным» [4].

Среднемесячные темпы роста просроченной задолженности втрое опережают рост самой задолженности.

По данным «Национального бюро кредитных историй» платежеспособность населения снизилась: заемщики стали допускать первую просрочку платежа по кредиту в два раза раньше, чем полтора года назад. Так, если в начале 2013 года граждане впервые переставали платить по кредиту в среднем через 8,5 месяцев, к началу 2014-го этот срок сократился до 7 месяцев, а к середине года — уже до 4,5 месяцев. Аналитики компании называют несколько причин снижения платежеспособности населения: рост стоимости услуг, подорожание продуктов первой необходимости, стагнацию заработной платы, отсутствие улучшений в экономике. На одного должника сегодня приходится в среднем 2-3 кредита, максимальное количество кредитов – 17 [4].

В условиях удорожания кредитных ресурсов выдача новых кредитов производится по менее выгодным условиям для заемщиков. Как следствие, возрастает доля просроченной задолженности [2].

Доля просроченной задолженности в совокупном розничном кредитном портфеле банков на 1 июня 2015 года составила 13,9%, год назад этот показатель был на уровне 7,3% [5].



Рисунок 1. Динамика доли просроченной задолженности в течении 2015-2016гг.

Пик просроченной задолженности по розничным кредитам пришелся на август-сентябрь 2015 года. Именно в этот период были зафиксированы максимальные показатели коэффициента просроченной задолженности по всем видам розничных кредитов: по кредитам на покупку потребительских товаров – 17,1%, по кредитным картам – 13,5% по автокредитам – 6,9%, по ипотеке – 3,7%.

В 2015 году доля заемщиков, досрочно погасивших свои обязательства по розничным кредитам, сократилась почти в 2 раза. При этом досрочное погашение по кредитам на покупку потребительских товаров снизилось с 25,06% до 13,83%, по ипотеке – с 24,77% до 14,83%, а по автокредитам – с 37,16% до 15,16%. В «Таблице 1» для сравнения использовались данные о досрочном погашении кредитов, предоставленных заемщикам до 01.01.2014 года [1].

Таблица 1.

Изменение доли досрочно погашенных кредитов в портфеле розничного кредитования

Вид розничного кредита	По кредитам, взятым до 01.01.2014	По кредитам, взятым после 01.01.2014 (по состоянию на 01.10.2015 г.)
Автокредиты	37,16%	15,16%
Ипотечные кредиты	24,77%	14,83%
Кредиты на приобретение потребительских товаров	25,06%	13,83%

Сокращение досрочного погашения портфеля розничных кредитов зависит от роста инфляции и снижения реальных доходов населения. Влияние на уменьшение количества досрочных погашений оказывают и ставки по депозитам банков, серьезно выросшие в начале 2015 года. Процентные ставки в большинстве банков в этот период зачастую были выше, чем ставки по действующим кредитам, стимулируя многих заемщиков направлять средства не на досрочное погашение долговых обязательств, а на сбережение и накопление.

«Одними из основных причин сокращения количества досрочных погашений в 2015г. являются падение реальных доходов граждан и рост инфляции, приведшей к удорожанию товаров и услуг, приобретаемых в кредит» - считает генеральный директор НБКИ Александр Викулин [4].

На начало 2016 года инфляция, согласно данным «Таблицы 2», заметно снизилась, однако есть риски неустойчивости данной тенденции (см. «Рисунок 2»). Замедлению роста потребительских цен способствует слабый спрос и постепенное снижение инфляционных ожиданий, в том числе под влиянием умеренно жесткой денежно-кредитной политики. При этом существенный вклад в снижение инфляции также внесли факторы, действие которых может иметь временный характер. К ним относятся решения правительства в части индексации зарплат, пенсий, регулируемых цен и тарифов, а также снижение мировых цен на продовольствие [5].

Таблица 2

Темпы роста инфляции в РФ за 2011-2015 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015
Инфляция	6,10%	6,58%	6,45%	11,36%	12,91%



Рисунок 2. Темпы роста инфляции в РФ в период 2011-2015 гг.

Связь между инфляцией и ставками по кредиту объясняется тем, что ни один банк не может выдавать займы под процентную ставку, которая ниже уровня инфляции в стране, иначе банк начнет работать себе в убыток. Поэтому, чтобы не обанкротиться и получить прибыль, кредитные организации стараются установить процентную ставку несколько выше, чем уровень официальной инфляции.

Одной из причин невозвращения кредитных средств является низкий уровень правовой и экономической грамотности населения. Также невозвращение кредита зачастую связано с недооценкой клиентами своих финансовых возможностей, что приводит к увеличению задолженности. По официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 3—4 % [3]. Среди прочих причин роста просроченной задолженности чаще упоминается возрастание числа займов с признаками мошенничества. В 2015 году резко выросло количество мошеннических заявок – с начала года практически в 3 раза – до 4,8% от общего количества заявок на кредиты.

Для минимизации банковских рисков в потребительском кредитовании должны применяться активные методы воздействия на вероятность невыплаты займов и процентов по ним. Задача банков – совершенствовать внутренний кредитный риск-менеджмент. Прежде всего, необходимо повысить уровень и качество систем оценки кредитоспособности заемщика. Что касается устранения проблем, вызванных неграмотностью населения, то следует внедрить программы, как на базе государственного

уровня, так и на базе самого коммерческого банка, которые способствуют повышению финансовой грамотности граждан и клиентов банка.

Библиографический список

1. Саакова Ю.В. Совершенствование кредитной политики банков в области потребительского кредитования: Автореф. дис. канд. эк. наук. – Москва, 2015. – 15 с.
2. Жабина О. А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ [Текст] / О. А. Жабина, Н. Э. Ухварина, Т. В. Красовская // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 365-366 – [Электронный ресурс]. URL: <http://moluch.ru/archive/60/8628/> (дата обращения: 01.06.2016).
3. Красовская Т. В. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ [Текст] / Т. В. Красовская, А. А. Расташенова, О. А. Жабина // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 355-357. [Электронный ресурс]. URL: <http://moluch.ru/archive/53/7130/> (дата обращения: 30.05.2016).
4. Национальное бюро кредитных историй. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbki.ru> (дата обращения: 30.05.2016).
5. Федеральная служба государственной статистики. — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.05.2016).

УДК 336.717.063(510)

Олейник Г.С., Тан Наньнань. Рыночный статус факторинга КНР: оценка и перспективы роста

Chinese factoring market status: assess and the prospective of growth

Олейник Галина Сергеевна

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

olejnik.gal@yandex.ru

Olejnik Galina Sergeevna

Far Eastern Federal University, Vladivostok

Тан Наньнань

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

nannan.tan@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена оценке ситуации на международном рынке факторинговых услуг с точки зрения достигнутых объёмов и тенденций развития. Определен международный рыночный статус и масштабы потенциального рынка факторинга КНР.

Ключевые слова: факторинг, рынок факторинговых сделок КНР, международный факторинговый рынок, мировой рейтинг объёма факторинговых операций, масштабы рынка факторинга КНР.

Abstract. The article is devoted to assessing the situation in the international factoring market in terms of achieved volumes and the development of trends. Conclude international market status and scope of China's banking factoring potential market.

Keywords: factoring, China's factoring transactions market, international factoring market, the world ranking of volume of factoring transactions, the scale of China's banking factoring market.

Банковский факторинг, как многофункциональная услуга (собственно финансирование, страхование кредитных рисков, мониторинг дебиторской задолженности и др.) занимает важное место в инфраструктуре товарообмена и, соответственно, востребован на финансовом рынке как кредитными организациями, так и другими рыночными субъектами. Выделим только некоторые аспекты такой востребованности. Так, факторинг предполагает финансирование под уступку денежного требования (без залога), что позволяет охватывать более широкие группы заёмщиков, чем при классическом кредитовании. Величина банковского кредита определяется благополучным финансовым состоянием заёмщика в прошлом, тогда как размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании - это стимулирует перспективный экономический рост потребителей факторинговых услуг. Для большинства кредитных организаций привлекательность факторинга обусловлена ещё и тем, что использование этого финансового инструмента предполагает использование краткосрочных кредитных ресурсов, недостатка в которых у них, как

правило, нет.

Таблица 1

Рейтинг государств по объёму факторинговых операций (по состоянию на конец 2015 г.)

Рейтинг	Страна	Регион	Объём, млрд. евро
1	Китай	Азия	406.1
2	Великобритания	Европа	350.6
3	Франция	Европа	226.6
4	Германия	Европа	189.9
5	Италия	Европа	183.0
6	Испания	Европа	113.0
7	США	Северная Америка	97.7
8	Китайский Тайвань	Азия	56.7
9	Бельгия	Европа	55.4
10	Голландия	Европа	53.4

Источник: 中国产业信息 (<http://www.chyxx.com>)

Современное состояние мирового рынка факторинговых услуг в целом характеризуется тенденцией роста. Устойчивость такой тенденции присуща, прежде всего, европейскому сегменту факторингового бизнеса финансового рынка, являющимся, по мнению экспертов, наиболее развитым [4: с, 24]. По данным международной ассоциации Factors Chain International (глобальная сеть ведущих компаний факторинга, FCI) в 2015 г. в мировой рейтинг стран с наибольшим объёмом факторинговых операций (топ-10) входят семь европейских государств (Таблица 1).

В 2015 г. объём операций факторинга на европейском рынке достиг 1,5 трлн. евро, увеличившись на 8% в сравнении с предыдущим годом (Рисунок 1). Причём приоритетное место на рынке факторинга стран Европы занимают коммерческие банки и их дочерние компании: по данным FCI в 2015 г. на их долю приходилось 90% факторинговых операций.



Источник: 中国产业信息 (<http://www.chyxx.com>)

Рисунок 1. Динамика объёма операций факторинга на европейском рынке и темп его роста в 2010 – 2015 гг.

Первое место в мировом рейтинге по объёму факторинговых операций, как следует из данных Таблицы 1, уверенно занимает Китайская Народная Республика. Рынок банковского факторинга в КНР считается перспективным и динамично развивающимся, что отчасти связано с членством Китая в ВТО. По данным FCI в 2015 г. китайский рынок факторинга вырос на 30% (третье место в рейтинге темпов развития), при этом мировой рынок факторинга в среднем вырос только на 9%, а его ёмкость достигла порядка трёх трлн. долларов США [3, с. 2].

На Рисунке 2 представлена динамика объёма операций факторинга в КНР и динамика доли факторинговых сделок КНР в мировом обороте.

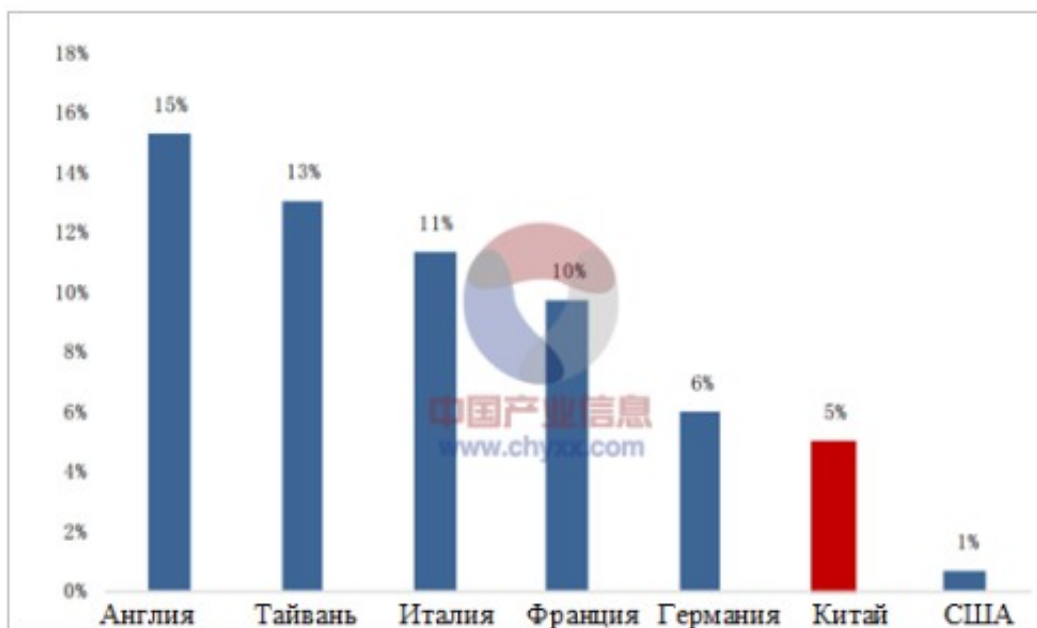


Источник: 中国产业信息 ((<http://www.chyxx.com>))

Рисунок 2. Динамика объёма операций факторинга в КНР и его доля в мировом обороте в 2008 – 2015 гг.

Данные Рисунка 2 наглядно свидетельствуют, что тенденции роста объёма факторинговых операций в мире и в Китае в целом совпадают, однако, динамика факторинга в КНР характеризуется опережающими темпами развития, что обусловило значительный рост доли факторинговых сделок Китая в мировом обороте.

В соответствии с международными правилами, для оценки уровня развития факторинга страны целесообразно использовать показатель отношения объёма факторинговых операций к такому макроэкономическому показателю как GDP (валовой внутренний продукт). В 2015 г. объем факторинга в Китае составил 406.1 млрд. евро, что составляет 5% от GDP (Рисунок 3).



Источник: 中国产业信息 (<http://www.chyxx.com>)

Рисунок 3. Доля объема факторинговых операций в GDP в странах с развитой системой факторинга в 2015 г.

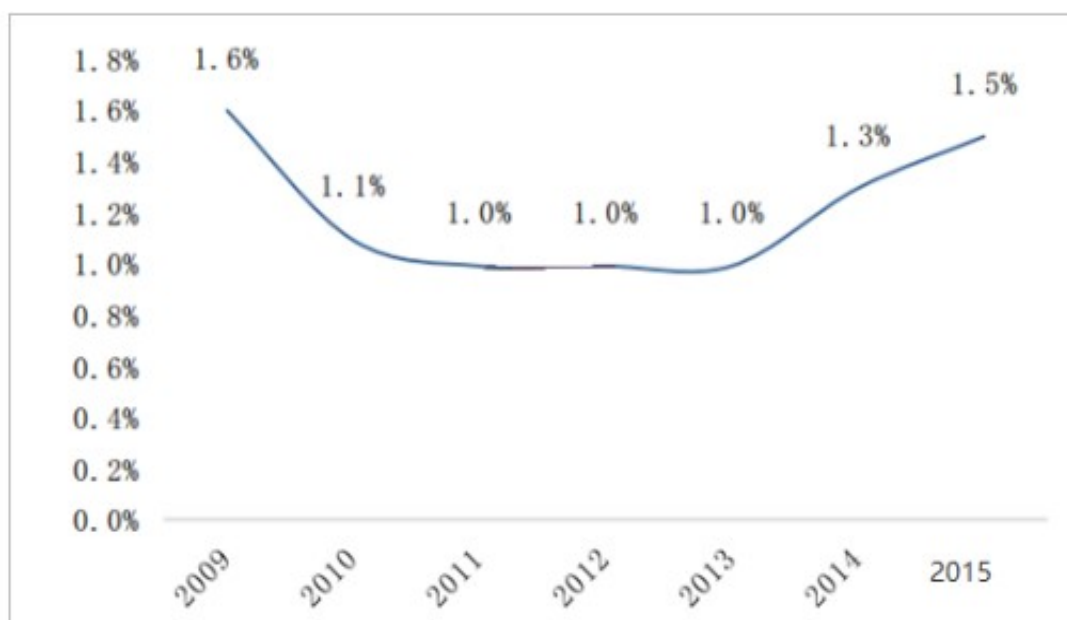
Доля объема факторинга в GDP Китая еще далека от аналогичного показателя таких развитых европейских государств, как Англия, Италия и Франция, но уже очень близка к уровню показателя Германии, и значительно превышает уровень США.

Для более детальной оценки рыночного статуса китайского рынка факторинга и его перспектив, наряду с приведенными выше показателями, необходимо изучить и другие факторы, стимулирующие (или сдерживающие) факторинговый бизнес. В числе последних к наиболее значимым, на наш взгляд, относятся: цикл кредитования, спрос на уступку дебиторской задолженности (у многих китайских компаний увеличиваются объемы дебиторской задолженности, растёт потребность в ускорении её инкассации), государственная политика в данной области, а также ситуация на рынке в отношении публичных компаний (акционерных обществ, акции которых свободно обращаются на рынке) [5].

Цикл кредитования отражает состояние и сложность финансирования компаний (особенно мелких и средних). В настоящее время Китай находится в цикле «сжатия» экономики, в результате чего мелкие и средние компании

испытывают существенные затруднения в финансировании. В связи со снижением темпов роста развития экономики, уровень потребления и спроса на инвестиции также сокращаются, ухудшается качество кредитования, индекс деловой активности в промышленном секторе КНР (Project Management Institute, PMI) падает. Так, на протяжении почти всего 2015 г. PMI имел отрицательную динамику и был ниже критического уровня - 50 .

Об ухудшении ситуации на финансовом рынке свидетельствует и рост коэффициента безнадежного кредитования (Рисунок 4). В условиях цикла экономического «сжатия», аналогичная ситуация сложилось и в области коммерческого кредитования [3, с. 2], что непосредственно влияет на позицию факторинга КНР на мировом финансовом рынке.



Источник: 中国产业信息 (<http://www.chyxx.com>)

Рисунок 4. Динамика коэффициента безнадежного кредитования китайских коммерческих банков в 2009 – 2015 гг.

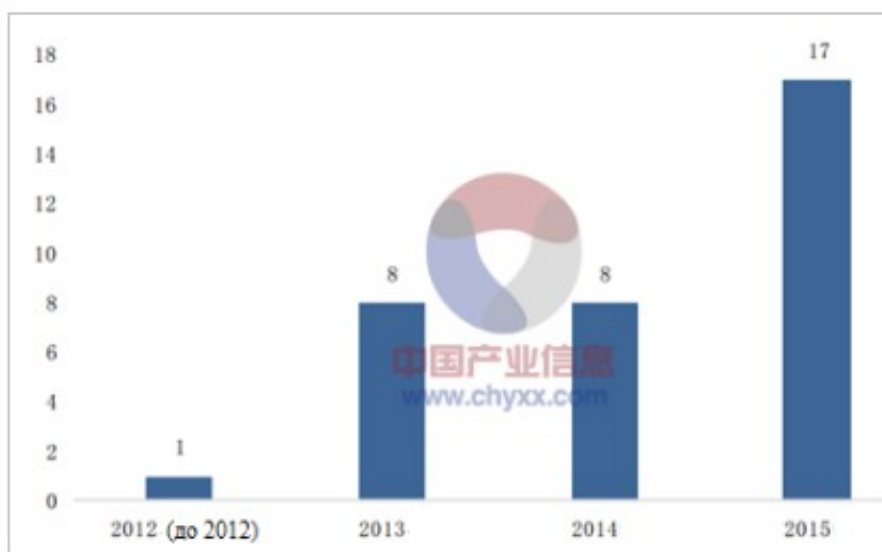
Спрос на уступку дебиторской задолженности отражает масштаб потенциального рынка факторинга. В 2015 г. сумма дебиторской задолженности только промышленных предприятий Китая к концу года достигла 10,8 трлн. юаней (Рисунок 5). «Сжатие» рынка кредитования и сложность получения финансирования мелкими и средними компаниями привели к росту спроса на услуги факторинга. Под влиянием сокращения

потребительского спроса мелкие и средние компании вынуждены срочно ускорять оборот денежных средств, все больше нуждаясь в денежной конвертации дебиторской задолженности. Последнее обусловило рост количества китайских публичных компаний, предоставляющих услуги факторинга (Рисунок 6).



Источник: 中国产业信息 ((<http://www.chyxx.com>))

Рисунок 5. Динамика темпа роста дебиторской задолженности промышленных предприятий КНР в 2011 – 2015 гг.



Источник: 中国产业信息 ((<http://www.chyxx.com>))

Рисунок 6. Динамика количества публичных компаний, занимающихся

факторингом за 2012 - 2015 гг.

Растущая дебиторская задолженность китайских компаний усиливает потребность в сокращении финансового цикла за счёт ускорения её инкассации, что является стимулом не только роста объёма факторинговых сделок, но и совершенствования их качества, расширения перечня факторинговых услуг.

Государственная политика в сфере банковских услуг и публичных компаний нацелена на развитие и рост активности рынка. В условиях некоторого замедления экономического роста, для стимулирования рыночной активности Народный банк Китая только за 2015 г. три раза снижал процентные ставки и нормативы обязательных резервов (RRR) [2, с. 13].

Несмотря на наличие кризисных явлений в современной экономике Китая, статус факторинга КНР на мировом финансовом рынке имеет значительный потенциал. Общими предпосылками этого являются, прежде всего, стратегия КНР по поступательному развитию национальной экономики, экспансия экономического влияния и взаимодействия на мировых рынках, совершенствование механизмов регулирования и правового обеспечения финансовой сферы.

Библиографический список

1. 中国报告网. 中国银行业竞争发展报告 (2015-2010) [R]. 2016. - 123 页
2. 李柯丽. 国际保理法律机智研究[M]. 北京: 知识产权出版社, 2014. - 247 页.
3. 前瞻产业研究院. 2016-2021 年中国保理行业发展趋势与细分市场 拓策略分析报告[R]. 2016. - 429 页.
4. 中国银行业协会行业发展研究委员会. 2015 中国银行业发展报告[J]. 《中国银行业》杂志,2015(6): 23-26 页
5. David R, Lehrstuhl D. Factoring linear partial diferential operator in n variables. Journal of Symbolic Computation. Volume 75, 1 july 2016, Pages

6. [John G. Gallo](#), [Vincent P. Apilado](#), [James W. Kolari](#). Commercial bank mutual fund activities: Implications for bank risk and profitability. [Journal of Banking & Finance](#). Volume 20, Issue 10, December 1996, Pages 1775–1791

7 Tian, G., Li, J., Xue, Y., Hsu, S., Systemic Risk in the Chinese Shadow Banking System: A Sector-Level Perspective. *Emerging Markets Finance and Trade*, Scopus. Volume 52, February 01, 2016, Pages 475-486.

УДК 336.77.01

Пишкина С.М., Рожкова Т.А. Особенности определения кредитного риска предприятий

Features of definition of credit risk of the enterprises

Пишкина Светлана Михайловна

Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Воронеж

Рожкова Татьяна Анатольевна

Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Pishkina Svetlana

Voronezh Branch of REU them. GV Plekhanov, Voronezh

Rozhkova Tatiana

Voronezh Branch of REU them. GV Plekhanov

Аннотация. Кредитный риск. Анализ кредитоспособности. Инвестиционная привлекательность

Ключевые слова: кредитование, коммерческий банк, анализ финансового состояния, оценка кредитного риска

Abstracts. Credit risk. Analysis of creditworthness. Investment appeal

Keywords: crediting, commercial bank, financial analysis, assessment of credit risk

В рыночных условиях хозяйствования деятельность коммерческих банков имеет рискованый характер. При этом, учитывая специфику деятельности кредитных организаций, основным видом банковских рисков является кредитный риск. Несмотря на то, что в своей деятельности кредитные организации используют большое количество различных методов определения и снижения рисков, их проработанность относительно отечественной банковской системы не всегда соответствуют современным

требованиям. Причем кредитование агропромышленных предприятий должно учитывать их отраслевую специфику, что приводит к необходимости детальной проработки методов оценки и управления рисками [1, с. 35].

Кредитный риск можно определить как риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, а также несвоевременного либо неполного исполнения должником своих финансовых обязательств согласно условиям договора с кредитной организацией.

Кредитный риск появляется в тот момент, когда контрагент вступает в кредитные отношения в качестве заемщика. Оценка кредитоспособности заемщика свидетельствует о степени индивидуального риска кредитора, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. Уровень риска по выдаваемым кредитам должен быть понятен и приемлем для банка.

В российской банковской практике оценка кредитного риска производится на основе методик, которые определяются для каждой кредитной организации индивидуально. Так, в деятельности ОАО «Россельхозбанк» предусмотрена следующая процедура оценки кредитоспособности и кредитного риска предприятий агропромышленного комплекса [4, с. 50].

На первом этапе дается общая характеристика клиента, учитывая его организационно-правовую форму, срок его фактической деятельности и опыт работы в сфере АПК, а также определяется, в каких банках находятся основные валютные и рублевые счета и каковы обороты по ним.

На втором этапе производится анализ финансового состояния клиента. При этом анализ затрагивает следующие направления:

1. Аналитический агрегированный баланс клиента и аналитические показатели, характеризующие финансовое положение клиента.
2. Анализ финансовых результатов.
3. Оценка динамики финансовых показателей клиента и перспектив.
4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности потенциального заемщика.
5. Рейтинговая оценка финансового состояния клиента.

На третьем этапе определяется целевое использование кредитных средств, а кроме того окупаемость проекта.

На четвертом этапе производится анализ источников погашения кредита, включая анализ факторов, способных повлиять на своевременное погашение кредита.

И наконец, на заключительном, пятом этапе производится расчет резерва на возможные потери согласно внутренним нормативам банка.

Таким образом, для оценки кредитного риска сельскохозяйственных предприятий применяются, в первую очередь, относительные финансовые показатели, причем необходимо из всего их многообразия выявить индикаторы кредитного риска. Учитывая рисковый характер кредитования предприятий АПК по причине существенного влияния фактора сезонности на оборачиваемость активов, предоставление кредитных ресурсов сельскохозяйственным товаропроизводителям может осуществляться в незначительных временных рамках (до 6 - 9 месяцев). В этой связи центральным показателем оценки кредитного риска выступает функционирующий капитал, отражающий разницу между суммой оборотных активов и величиной краткосрочных обязательств [5, с. 53].

Кредитная организация должна оценивать инвестиционную привлекательность потенциального заемщика, а также иметь представление о целесообразности вложения средств. Для этого следует использовать следующие показатели [3, с. 13]:

- структуру стоимости активов;
- общий коэффициент покрытия;
- общий коэффициент покрытия;
- структуру стоимости пассивов, коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент общей платежеспособности;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств;

- коэффициент реальной стоимости имущества;
- рентабельность активов (общая рентабельность организации).

Зачастую кредитный риск заемщика, особенно из числа сельхозпредприятий, связан с объективными и не зависящими от него причинами, в частности форс-мажорным обстоятельствами вследствие погодных условий, которые могут привести к изменению рыночной конъюнктуры и курса валют, значительных потерь от стихийных бедствий, которые отрицательно влияют на производство продукции и т.п. [2, с. 136].

Таким образом, развитие и совершенствование кредитных отношений сельскохозяйственных предприятий с коммерческими банками существенно зависит от повышения их кредитоспособности и ликвидности обеспечения кредитов. Снижение кредитных рисков и повышение эффективности кредитования предприятий агропромышленного комплекса возможно благодаря разработке и внедрению в практическую деятельность банка методик анализа кредитоспособности с учетом отраслевой особенности заемщиков.

Для повышения эффективности кредитования агропромышленного сектора экономики коммерческим банкам целесообразно разработать действенные меры по организации работы с проблемной и сомнительной задолженностью заемщиков, использовать все возможные пути реструктуризации и погашения таких кредитов при обнаружении первых признаков наступления проблем.

Библиографический список

1. Жариков В.В. Управление кредитными рисками: учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с.
2. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010.- 440 с.
3. Тайдаев Р.М. Проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий АПК//ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2010. - №1. - С. 12-16.
4. Телегина Ж.А., Слепнева Т.Н. Особенности определения

кредитного риска сельскохозяйственной организации // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2012. - №3. - С. 48-52.

5. Черкашенко В.Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское кредитование. - 2012. - №4. - С. 39-56.

УДК 330.322.16

Рожкова Т.А., Пишкина С.М. Источники финансирования хозяйствующих субъектов

Sources of financing of economic entities

Пишкина Светлана Михайловна
Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Воронеж

Рожкова Татьяна Анатольевна
Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Pishkina Svetlana
Voronezh Branch of REU them. GV Plekhanov, Voronezh
Rozhkova Tatiana
Voronezh Branch of REU them. GV Plekhanov

Аннотация. Статья посвящена выявлению основных преимуществ и недостатков различных источников финансирования хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: источники финансирования, инвестиции, финансовые ресурсы

Abstracts. The article is devoted to identifying the main advantages and disadvantages of different sources of financing of economic entities.

Keywords: sources of finance, investment, financial resources

Все источники финансирования хозяйствующих субъектов можно разделить на следующие виды:

- собственный капитал (включая прибыль);
- устойчивые пассивы;
- краткосрочная кредиторская задолженность;
- кредиты коммерческих банков и прочих кредиторов [2, с. 91].

Первоначальным источником финансирования при создании

хозяйствующего субъекта является уставный фонд (капитал). На этом этапе организации необходимо начать производство, при этом, чаще всего, оно не может прибегать к использованию внешних заемных источников, так как у него отсутствует кредитная история, нет опыта работы и т.д. Поэтому собственный капитал хозяйствующего субъекта должен восполнять как минимум постоянную потребность в активах.

Сформированная в процессе деятельности предприятия прибыль может использоваться для финансирования текущей деятельности, также для этого можно использовать временно свободные остатки фондов специального назначения, созданные за счет прибыли.

До получения прибыли организации необходимо, чтобы готовая продукция поступила на склад и была отгружена потребителю. До ее оплаты производитель испытывает потребность в денежных средствах, которая может появиться уже в первом производственном цикле. Величина этой потребности зависит не только от объема вложенных средств, но и от размера предстоящих расчетов, она может колебаться в течение года по разным причинам.

По этой причине в качестве источников финансирования хозяйствующим субъектом могут использоваться устойчивые пассивы. В сущности их можно приравнивать к собственным источникам, поскольку они постоянно находятся в обороте организации, используются для финансирования его хозяйственной деятельности, но, тем не менее, ему не принадлежат. К ним относятся:

- минимальная переходящая задолженность по оплате труда и обязательные отчисления;
- минимальная задолженность по резервам предстоящих расходов и платежей;
- задолженность поставщикам по поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате продукции;

- задолженность перед бюджетом по некоторым видам налогов [1, с. 76].

При расчете минимальной задолженности по оплате труда определяется период в днях между датой начисления и датой выплаты заработной платы. Затем рассчитывается однодневная сумма задолженности по заработной плате и умножается на минимальное количество дней, в течение которых она числится в обороте организации.

Минимальный размер задолженности по отчислениям на социальное страхование, в пенсионный фонд, медицинское страхование рассчитывается по установленному проценту от суммы минимальной задолженности по заработной плате.

В составе резервов на покрытие предстоящих расходов и платежей формируются резерв на оплату отпусков рабочих и служащих и ремонтный фонд. Суммы отчислений равными долями ежемесячно поступают в эти резервы, что соответствующим образом отражается на счетах бухгалтерского учета. Резерв на оплату отпусков используется в момент фактического ухода работников в отпуск. Поскольку между начислением и выплатой отпускных возникает временной разрыв, то формируется остаток денежных средств, величина которого относительно стабильна. Этот остаток рассчитывается в виде минимальной задолженности с учетом роста фонда заработной платы в предстоящем периоде.

Решение о формировании этого резерва организация принимает самостоятельно. Многие хозяйствующие субъекты его не образуют, и оплата отпусков включается в состав затрат в момент начисления. Кроме того, достаточно сложно рассчитать фактическую величину отпускного фонда в связи с изменениями в порядке расчета оплаты отпусков. Однако если значительная часть работников уходит в отпуск в одно и то же время, формирование такого резерва является необходимым.

Ремонтный фонд также образуется по усмотрению организации и используется в момент оплаты работ по ремонту основных производственных фондов. До фактического расходования накопленных средств на ремонт они

могут быть использованы предприятием в качестве источника финансирования.

Величина задолженности поставщикам по неотфактурованным поставкам и расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, может быть определена следующим образом: по данным аналитического учета за предыдущий отчетный период определяется средняя сумма по этой статье, которая умножается на величину темпов роста объема производства по основной деятельности в предстоящем периоде. При наличии реальных предпосылок сокращения суммы задолженности во внимание принимается ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Минимальная задолженность перед бюджетом определяется по тем видам налоговых платежей, срок начисления которых наступает раньше срока выплаты. Это относится к налогам, плательщиком которых является предприятие как хозяйствующий субъект (налог на имущество, земельный налог, транспортный налог), а также к подоходному налогу с заработной платы рабочих и служащих данного предприятия, который оно перечисляет в бюджет.

Кроме собственных и приравненных к ним средств источником финансирования может быть кредиторская задолженность предприятия (средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте). Если устойчивые пассивы можно планировать, то кредиторская задолженность – это непланируемый источник финансирования. Кредиторская задолженность подразделяется на нормальную, возникающую в связи с особенностями расчетов, и ненормальную, образующуюся в результате нарушения покупателями сроков оплаты расчетных документов. В последнем случае покупатель, получив от поставщика товарно-материальные ценности и не уплатив за них в срок, использует уже не принадлежащие ему средства в своем обороте. Между тем немаловажную роль играет скорость осуществления платежей между организациями. Задержка платежей приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств и способствует ухудшению финансового положения поставщика [3, с.

32].

Кроме того, предприятие может прибегнуть к заемным платным источникам финансирования. За счет заемных средств, как правило, покрывается дополнительная потребность для образования сезонных запасов материальных ценностей и покрытия затрат на производство, вызываемых колебаниями рыночной конъюнктуры.

В настоящее время коммерческие банки кредитуют организации в основном под залог имущества. Данные кредиты являются краткосрочными, то есть на срок до одного года (реже до 1,5 лет) [4, с. 162].

Организация также имеет возможность брать займы у других предприятий, а также осуществлять займы путем выпуска долговых обязательств – векселей или облигаций.

Коммерческий кредит также оформляется векселем. Это кредит поставщика покупателю, когда оплата товарно-материальных ценностей производится покупателем позже в оговоренные с поставщиком сроки.

Процент за пользование банковским и коммерческим кредитом включается заемщиком в себестоимость продукции. Из прибыли уплачивается процент по просроченным ссудам банка и поставщиков.

Библиографический список

1. Ивасенко А.Г, Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2013. - 208 с.

2. Ельмурзаева А. Б. Источники финансирования и оптимизация структуры капитала предприятия // Российское предпринимательство. - 2010. - №5 Вып. 2 (159). - с. 90-93.

3. Тайдаев Р.М. Совершенствование методов регулирования инвестиционной привлекательности перерабатывающих предприятий // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2009. - №5. - С. 27а-33.

4. Особенности управления структурой источников финансирования российских предприятий / Е.Н. Юдина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2011. – № 1. – С. 160-164.

СЕКЦИЯ 7. КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

УДК 338

Пономарева С.В., Пименова М.Н. Хеджирование финансовых инструментов кредитными организациями в соответствии с МСФО

Hedging financial instruments credit organizations in accordance with
IFRS

Пономарева Светлана Васильевна

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

psvpon@mail.ru

Ponomareva Svetlana Vasilevna

Perm national research polytechnic university, Perm

Пименова Марина Николаевна

ООО «Аудиторско-правовая компания «Актив»

lmn.perm@mail.ru

Pimenova Marina Nikolaevna

The limited liability company «Audit-legal company «Asset»

Аннотация. В статье приводятся данные по исследованию видов услуг хеджирования в городе Перми, рассматриваются отрицательные и положительные стороны каждого инструмента хеджирования, формулируются выводы о видах деятельности, которая может быть застрахована в Перми.

Ключевые слова: хеджирование, форвард, опцион, валютный риск, деятельность, подлежащая страхованию.

Abstract. The article presents data on research of hedge types of services in the city of Perm, discusses the negative and positive aspects of each hedging instrument, draws conclusions about the kinds of activities that can be insured in Perm.

Keywords: hedging, forward, options, foreign exchange risk, the activities to be insured.

Актуальность темы исследования связана с тем, что кредитные учреждения хеджируют финансовые инструменты в связи с кризисной ситуацией в мире.

Научная полемика. Тема научной статьи широко раскрыта в отечественной литературе, среди ученых следует выделить: А.В. Афанасову,

Н.А. Гончарову [1, с.102-104], В.В. Бобыль [2, с.11-17], Е.Д. Мешкову [4, с.66-71], Л.Р. Курманову [3, с.71-74] и др. Авторы научной статьи также ранее исследовали проблематику хеджирования финансовых инструментов при трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами [6, с.602-606] и разработали модели учета хеджирования финансовых инструментов фирмы [5, с.557-560].

В научной литературе неоднократно отмечалось, что финансовые активы и финансовые обязательства не имеют вещественно-материальную форму и представляют собой отдельную категорию активов, объединенную в группу финансовых инструментов. При этом в Российских положениях отсутствует такое понятие как финансовые инструменты. Так, Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» (далее - ПБУ 19/02), утвержденном Приказом Минфина России от 10.12.2002 г. № 126н, не содержит определения «финансовые инструменты» [7].

В соответствии с пунктом 7 ПБУ 1/2008, если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из указанного и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности [8].

Учет финансовых инструментов в международных стандартах финансовой отчетности (далее – МСФО) регулируют четыре Международных стандарта [9]:

- IAS 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление в отчетности»;
- IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- IFRS 2 «Платеж, основанный на акциях»;
- IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Действующими международными стандартами организации, за исключением организаций, которые применяют МСФО в обязательном порядке, имеют право пользоваться добровольно.

Актуальность использования МСФО особенно важно в учете таких операций как хеджирование (страхование валютных рисков). Обусловлено это тем, что национальными стандартами учет таких операций не предусмотрен.

Проведем исследование Пермского рынка по оказанию услуг хеджирования. Результат исследования отразим в таблице 1.

Таблица 1

Исследование видов услуг по хеджированию кредитными учреждениями в г. Перми

Наименование банка	Виды страхуемых рисков	Инструменты хеджирования	Деятельность, подлежащая страхованию
Райффайзен-банк, АО, Пермский филиал [10]	валютный риск	1. форвард 2. опцион 3. опционные стратегии (Call Spread, Risk Reversal (Collar), Форвард с участием и др.) 4. структурные форвардные сделки	1. компании, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность (закупающие товары за границей и имеющие выручку в рублях или получающие выручку в валюте и имеющие рублевые расходы) 2. компании, обслуживающие валютные кредиты или лизинг с расчётами в валюте 3. компании, выплачивающие зарплату, привязанную к валюте 4. компании, выплачивающие арендные платежи, привязанные к валюте 5. компании, стремящиеся застраховать от обесценивания рублевые/валютные денежные остатки на банковских счетах 6. прочие компании, деятельность которых связана с расчетами или использованием иностранных валют
	риск процентных ставок	1. процентные свопы (IRS) 2. валютно-процентные свопы (CCS) 3. опционы Cap и Floor 4. опционные стратегии	1. компании, привлекающие кредиты под плавающую процентную ставку и желающие перевести ее в фиксированную, чтобы избежать удорожания кредита 2. компании, привлечшие длинные кредиты под фиксированную процентную

			ставку и желающие перевести ее в плавающую
Западно-Уральский банк, ПАО Сбербанк России [11]	валютный риск	5. валютные форварды 6. валютные свопы 7. валютные опционы 8. бивалютные депозиты	компания, деятельность которых связана с расчетами или использованием иностранных валют
Промсвязь-банк, ПАО [12]	валютный риск	9. валютный опцион 10. валютный форвардный контракт 11. валютный своп 12. валютно-процентный своп	
РосЕвро-Банк, АО [13]	валютный риск	13. фиксации валютного курса на срок до полугода 14. форвард	

В результате проведенного анализа организаций, оказывающих услуги хеджирования, выявлено, что в Пермском крае такие услуги оказывают кредитные организации. При этом количество таких организаций в Пермском крае не многочисленно. Обратиться с вопросом страхования валютных рисков могут организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, а также организации, привлекающие валютные кредиты.

Принимая решение об использовании такого финансового инструмента как хеджирование необходимо изучить положительные и отрицательные стороны каждого инструмента хеджирования. Анализ слабых и сильных сторон инструментов страхования валютных рисков приведем в таблице 2.

Таблица 2

Анализ отрицательных и положительных сторон инструментов хеджирования

Инструменты хеджирования	Отрицательные стороны хеджирования	Положительные стороны хеджирования
Форвард FRW	- Недополученная прибыль в	+ Полное хеджирование

	случае изменения курса валюты в благоприятную сторону	валютного риска
Опцион Vanilla	- Требуется кредитная линия либо гарантийный депозит либо договор о маржировании	+ Не требует отвлечения денежных средств из оборота
Опцион с барьером Knock-In/ Knock-Out	- Полная оплата стоимости опциона в день заключения сделки	+ Фиксированный курс покупки/продажи
Опцион One-Touch (American Digital)	- Полная оплата стоимости стратегии в день заключения сделки	+ Полное хеджирование валютного риска
Комбинация опционов Spread	- Хеджирование действует либо пока курс не достигнет барьера, либо после того, как курс достигнет барьера	+ В отличие от форварда сохраняется дополнительный доход при изменении курса в благоприятную сторону
Комбинация опционов Collar	- Полная оплата стоимости стратегии в день заключения сделки	+ Кредитная линия не требуется
Валютный своп FX SWAP	- Хеджирование наступает после того, как курс достигнет барьера	+ Приобретение опциона ограничивает убытки клиента суммой премии
Валютно-процентный своп ХССУ	- Полная оплата стоимости стратегии в день заключения сделки	+ Частичное хеджирование валютного риска

В результате проведенного анализа отрицательных и положительных сторон хеджирования очевидно, что полное хеджирование валютного риска обеспечат форвард FRW и опцион One-Touch, частичное хеджирование обеспечит валютно-процентный своп ХССУ, не потребуются отвлечение собственных средств опцион Vanilla, кредитная линия не потребуются при применении комбинации опционов Collar. При этом следует принимать во внимание и отрицательные стороны хеджирования, как правило, связанные с необходимостью полной оплаты стоимости стратегии в день заключения сделки либо получение эффекта хеджирования в зависимости от достижения курса определенного барьера.

Заключение: в статье определены виды деятельности, при осуществлении которых организации могут воспользоваться хеджированием. Проведен анализ кредитных учреждений, оказывающих услуги хеджирования, выявлены отрицательные и положительные стороны инструментов хеджирования.

Библиографический список

1. Афанасова А.В., Гончарова Н.А. Учет хеджирования. NovaInfo.Ru. 2015. Т.1. № 31. С.102-104.
2. Бобыль В.В. Управление финансовыми рисками по сегментам банка. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 36. С. 11-17.
3. Курманова Л.Р. Структурированные продукты и хеджирование финансовых рисков. Экономические науки. 2015. № 128. С. 71-74.
4. Мешкова Е.Д. Совершенствование управления рыночными рисками: хеджирование и развитие методов оценки рисков. Банковское дело. 2015. № 12. С.66-71.
5. Пономарева С.В. Разработка модели учета хеджирования финансовых инструментов фирмы в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 557-560.
6. Пономарева С.В. Хеджирование финансовых инструментов при трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами. Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 602-606.
7. Приказ Минфина России от 10.12.2002 г. № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» - [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.).
8. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 г. №12522) -- [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.).
9. Приказ Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на

территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.02.2016 г. № 40940)- [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.).

10. Официальный сайт «Райффайзен-банк», АО - [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.).

11. Официальный сайт «Западно-Уральский банк», ПАО Сбербанк России [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.sberbank.ru/ru/about/today/requisites> / (дата обращения 01.03.2016 г.)

12. Официальный сайт «Промсвязь-банк», ПАО - [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.psbank.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.)

13. Официальный сайт «РосЕвро-Банк» - [Электронный ресурс]. – Электрон. ст. – Б.м., Б.г. – Режим доступа к ст.: <http://www.rosevrobank.ru/> (дата обращения 01.03.2016 г.).

УДК 339.39

Федотова А.А. Зарубежный опыт организации государственного финансового контроля

Directions of development forms support of small and medium business

А.А. Федотова¹

Научный руководитель – Е.В. Щербенко

¹Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева Россия, 660014, г. Красноярск, пр. имени газеты «Красноярский рабочий», 31, E-mail: fedotova993@yandex.ru

A.A. Fedotova¹

Scientific Supervisor – E.V. Sherbenko

¹Siberian State Aerospace University named after academician M. F. Reshetnev
31 «Krasnoyarskiy Rabochiy» pr., Krasnoyarsk, 660014, Russia.

Аннотация: В статье анализируются основные формы и методы организации государственного финансового контроля, а также тенденции его модернизации в современном мире. Особое внимание уделено возможностям применения зарубежного опыта в России.

Ключевые слова: финансовый контроль, Счетная палата Российской Федерации, система органов финансового контроля.

Abstract. In article the main forms and methods of the organization of the state financial control, and also a tendency of its modernization in the modern world are analyzed. The special attention is paid to opportunities of application of foreign experience in Russia.

Keywords: financial control, Audit Chamber of the Russian Federation, system of bodies of financial control.

В развитых странах рыночной экономики финансовый контроль в соответствии осуществляют: в государствах парламентского типа - парламент, в президентских-исполнительная власть. Общие черты такого контроля зафиксированы в принципах Лимской декларации, принятой в 1997 году на Конгрессе Международной организации высших контролирующих органов. При этом финансовый контроль считается частью государственного регулирования с целью выявления отклонений от принятых положений и нарушений принципов законности, эффективности и экономии ресурсов. Осуществляется прежде всего в форме предварительного контроля для принятия определенных корректирующих мер и недопущения таких нарушений в будущем и даже получение компенсации за причиненные убытки.

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует единое системное правовое регулирование государственного финансового контроля. Отдельные сферы государственного финансового контроля имеют правовое оформление разрозненными нормативными правовыми актами, в результате чего контроль за сферой государственной финансовой деятельности осуществляется на основе различных принципов, с использованием несогласованных методов и т. д. Как следствие, происходит дублирование, либо, напротив, возникают пробелы в деятельности органов государственного финансового контроля. Особые трудности в организации

государственного финансового контроля связаны с несогласованностью правовых норм федерального и регионального законодательства. Анализ российского законодательства показывает, что статус и основные принципы деятельности органов государственного аудита Российской Федерации не в полной мере соответствуют требованиям, обеспечивающим их эффективное функционирование. Высшим органом государственного аудита в Российской Федерации на практике является Счетная палата Российской Федерации. В регионах и муниципальных образованиях функции государственного аудита призваны выполнять соответствующие контрольно-счетные органы. Их деятельность должна основываться на принципах законности, независимости, объективности, плановости, компетентности, оперативности, доказательности, гласности и соблюдения профессиональной этики[2].

Основными признаками современного высшего органа государственного аудита, функционирующего в соответствии с общепризнанными принципами и международными стандартами, являются независимость, закрепленная конституцией и национальным законодательством; самостоятельность (финансовая, юридическая, административная, функциональная); органичная взаимосвязь и эффективное взаимодействие со всеми заинтересованными государственными органами; достаточные и защищенные законом полномочия на осуществление всех видов аудиторской деятельности, связанных с реализацией целей и задач высшего органа государственного аудита; непрерывное развитие и совершенствование теории и методологии аудита, знаний и профессиональных навыков специалистов; наличие современного офиса, развитой инфраструктуры и использование передовых информационных технологий, необходимых для осуществления аудиторской деятельности и мониторинга ее результативности и эффективности.

Государственный и муниципальный финансовый контроль в зарубежных странах выстраивается по различным моделям, однако в общем для развития этой системы свойственна тенденция децентрализации и выделения аудита либо его элементов в самостоятельную ветвь контрольной

деятельности, в процессе осуществления которой определяются целесообразность и надлежащее распределение доходов и расходование средств бюджетов разных уровней, выполнение принятых решений, а также положений соответствующих законодательных актов, эффективность деятельности органов власти при исполнении возложенных на них функций.

[3] На сегодняшний день в развитых странах большинство органов государственного финансового контроля широко использует аудит эффективности как один из важнейших методов проведения государственного бюджетного контроля. Важнейшей его целью является определение социально значимого результата от использования имеющихся государственных ресурсов, к примеру, в виде улучшения здоровья и качества жизни населения, повышения качества образования или снижения уровня преступности. Доля аудита эффективности в общем количестве проверок высших органов финансового контроля в ряде развитых стран превышает 50%. [1]

Контролирующие органы некоторых зарубежных государств взаимодействуют или пытаются найти линии разграничения своих функций с функциями омбудсменов. В свою очередь, последние — независимые структуры, которые образуются парламентами. Однако существуют своего рода административные омбудсмены. В частности, во Франции медиатор назначается Советом Министров и выступает в качестве посредника между аппаратом управления и гражданами. Ему оказывают помощь специально выделяемые в министерствах и департаментах корреспонденты. В США исполнительные омбудсмены штатов назначаются губернаторами, а часто с участием легислатур. В Австрии президент назначает членов аппарата Коллегии народной правозащиты. [1]

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что органы государственного финансового контроля, как правило, играют важнейшую и активную роль в управлении государственными финансами. Существующие органы государственного финансового контроля в большинстве своем независимы, а их деятельность является достаточно результативной и

эффективной. Кроме того, следует отметить, что адаптация положительного зарубежного опыта функционирования системы государственного финансового контроля даст шанс значительно улучшить и повысить результативность и эффективность контрольной работы, создать более мощный инструментальный обеспечения государства и общества качественной, надежной, своевременной, независимой информацией, которая так необходима для повышения эффективности государственного управления и принятия важнейших управленческих решений на всех уровнях управления государством.

Библиографический список

1. Мировой опыт организации государственного и муниципального финансового контроля и возможность его применения в России [Электронный ресурс] — Доступ из http://www.juristlib.ru/book_6750.html
2. Чхиквадзе В. В. «Организационно-правовые основы государственного финансового контроля в зарубежных странах» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=23&art=3164>
3. Ревизия и контроль: учебное пособие / М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин; под ред. проф. М. В. Мельник. — 3-изд., стер. — М.: КНОРУС, 2009. — 528 с.

УДК 339.37

Федотова А.А. Система государственного финансового контроля

Directions of development forms support of small and medium business

А.А. Федотова¹

Научный руководитель – Е.В. Щербенко

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева Россия, 660014, г. Красноярск, пр. имени газеты «Красноярский рабочий», 31, E-mail: fedotova993@yandex.ru

AA Fedotova

Supervisor - EV Shcherbenko

Sibirsky State Aerospace University named after Academician MF Reshetnev Russia, 660014, Krasnoyarsk City, the name of the newspaper "Krasnoyarsk worker" 31, E-mail:.

Аннотация. Статья посвящена вопросам государственного финансового контроля в Российской Федерации. В работе рассмотрены правовые основы функционирования органов государственного финансового контроля, упомянуты организации ответственные за финансовый контроль в стране.

Ключевые слова: финансы, государственный контроль, система.

Abstract. Article is devoted to questions of the state financial control in the Russian Federation. In work legal basics of functioning of bodies of the state financial control are covered, the organizations responsible for financial control are mentioned in the country.

Keywords: finance, state control, system.

Финансовый контроль, это неотъемлемая часть системы управления, одна из форм обратной связи, благодаря которой управляющая система получает информацию о действительном состоянии управляемой системы. Финансовый контроль обеспечивает проверку выполнения управленческих решений, соблюдение заданных нормативов и условий хозяйствования.

Финансовый контроль - механизм обеспечения законности финансовой деятельности исполнительных органов государственной власти и муниципальных образований.

В широком смысле государственный финансовый контроль — это установленная законодательством деятельность органов государственной власти и управления всех уровней по выявлению, предупреждению и пресечению:

- Ошибок и злоупотреблений в управлении государственными денежными и иными материальными ресурсами (капиталами), а также используемыми в хозяйственной деятельности и отчуждаемыми нематериальными объектами государственной собственности, влекущих прямой или косвенный финансовый и/или материальный ущерб государству;
- Несоблюдения финансово-хозяйственного, в том числе бюджетного, законодательства;
- Недостатков в организации систем управления (в том числе внутреннего контроля) финансово-хозяйственной деятельностью

государственных органов, организаций с полным или частичным государственным участием или особо с ним связанных [3].

Бюджетный процесс в российском законодательстве - деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности [1].

Составная часть бюджетного процесса - бюджетное регулирование, представляющее собой частичное перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней.

Однако, помимо этого, финансовый контроль распространяется и на негосударственный сектор экономики. Частные предприятия являются плательщиками налогов и сборов, исполнителями государственных заказов, получателями бюджетных средств и налоговых льгот. И в этом отношении они также подлежат контролю со стороны государства. Контроль является элементом государственного принуждения, поскольку законом предусмотрены различные формы ответственности за неисполнение бюджетно-планового законодательства [4].

Государственный финансовый контроль состоит из общегосударственного и ведомственного. Общегосударственный контроль охватывает все хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности или ведомственной подчинённости. Этот контроль ведётся как в масштабе РФ, так и в её субъектах. На уровне местного самоуправления проводится муниципальный финансовый контроль [2].

Общегосударственный финансовый контроль в России осуществляют: Счётная палата РФ, Контрольно-ревизионный аппарат Минфина России, состоящий из Департамента государственного финансового контроля и контрольно-ревизионных управлений Минфина России в субъектах РФ, Министерство РФ по налогам и сборам, Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, Федеральное казначейство,

Государственный таможенный комитет, Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, контрольные органы законодательных (исполнительных) органов субъектов Российской Федерации (счётные палаты или аналогичные органы субъектов РФ).

Система общегосударственного финансового контроля выполняет некоторые задачи и функции. К основным задачам финансового контроля относятся:

- контроль за образованием и использованием государственных средств РФ и ее субъектов;
- контроль за деятельностью органов исполнительной власти, на которые возложено практическое проведение финансовой, бюджетной, кредитной, денежной, налоговой и валютной политики;
- контроль законности привлечения и использования средств юридических и физических лиц кредитными учреждениями [2].

Совершенствование государственного финансового контроля в целях повышения его действенности и эффективности, усиление его роли очень важны в условиях построения экономической системы, основанной на инновациях. Совокупность предлагаемых решений должна привести к развитию национальной инновационной системы – совокупности взаимосвязанных организаций, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий. Построение инновационной экономики, выход на глобальный рынок технологий и продуктов непременно повысит имидж России на мировой арене. Приоритетным направлением экономической политики в Российской Федерации в условиях построения и развития инновационной экономики должно явиться создание системы управления, важным функциональным элементом которой является государственный финансовый контроль. Создание действенной системы государственного финансового контроля сегодня следует рассматривать как существенный фактор укрепления российской экономики, стабильности финансовой системы в целом.

Библиографические ссылки

1. Белоусов Д.С. Финансовое право: учебник - М.: Финансы и статистика, 2011. – 504 с.
2. Бурцев В. В. Государственный финансовый контроль: методология и организация / В. В. Бурцев. - М.: Маркетинг, 2012. – 417 с.
3. Е.В. Терехова. Аудит как независимый вид финансового контроля // Государство и право. - 2011. - №11. – 158 с.
4. Шавров А.В., Финансовое право Российской Федерации - Учебное пособие. - 2013. - 318 с.

УДК 33.336.02

Хлыстова О.В., Селякина Д.О. К вопросу о мониторинге качества финансового управления ВУЗов России

The issue of monitoring the quality of financial management of universities
of Russia

Хлыстова Ольга Васильевна

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток
okhlystova@yandex.ru

Khlystova Olga Vasilyevna

Far Eastern Federal University, Vladivostok

Селякина Дарина Олеговна

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток
darina_selyakina@mail.ru

Selyakina Darina Olegovna

Far Eastern Federal University, Vladivostok

Аннотация. В статье исследуются вопросы бюджетной эффективности высших учебных заведений России и качества финансового управления. В ходе исследования были отмечены недостатки эффективности финансирования системы, в связи, с чем обосновывается необходимость установления принципиально новых подходов к оцениванию бюджетной эффективности. На основе проведенного анализа делается вывод о недостаточной эффективности использования бюджетных средств, обосновывается необходимость совершенствования сложившейся системы финансового мониторинга и финансового менеджмента в целом.

Ключевые слова: бюджетные расходы, качество образования, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, мониторинг финансового управления.

Abstract. The article examines the question of budgetary efficiency of higher

educational institutions of Russia and the quality of financial management. The study noted disadvantages the effectiveness of the system of financing, in connection with which the necessity of establishing a fundamentally new approach to the evaluation of budget efficiency. Based on the analysis concludes that the lack of efficiency of use of budgetary funds, the necessity of improving the existing system of financial monitoring and financial management in general.

Keywords: budget expenditures, quality of education, financial stability, financial resources, monitoring of financial management.

Социально-экономическое развитие региональной экономики, как в целом и России, невозможно без эффективного финансового управления высшими учебными заведениями (ВУЗ). Одним из наиболее важных и актуальных вопросов в системе менеджмента является мониторинг качества финансового управления, т.к. это напрямую влияет на выработку знаний, умений и компетенций будущих профессионалов, подготавливаемых ВУЗами в процессе обучения. Вследствие этого эффективность деятельности высших образовательных учреждений и расходование в процессе этой деятельности финансовых ресурсов является актуальной проблемой, влияющей на рейтинг университетов и конкурентоспособность отечественной системы высшего образования.

В современных условиях сфера высшего образования в России подвергается активному реформированию, направленному на удовлетворение потребностей государства в высококвалифицированных кадрах, которые могли бы обеспечить его экономический рост в долгосрочной перспективе и национальную безопасность. В связи с этим данная проблема становится все более актуальной, а вопросы эффективности деятельности высших учебных заведений все чаще поднимаются в научных исследованиях.

Для достижения более высоких результатов в образовательной сфере необходимо установление нового подхода к оценке качества высшего образования, в том числе системы финансирования и мониторинга образовательного процесса [1]. Для реализации такого подхода возникает необходимость в установлении зависимости между финансированием и

результатами комплексной оценки деятельности учреждений высшего профессионального образования, построенной на государственных методиках [2].

Исследования Института статистических исследований и экономики знаний ГУ-ВШЭ показывают, что в настоящее время имеет место быть несоответствие существующей системы высшего образования России требованиям качества подготовки выпускников, а также эффективности расходования бюджетных средств. Несмотря на довольно низкую оценку уровня профессиональной подготовки выпускников работодателями, государственные расходы на высшее и послевузовское образование увеличились за период с 2009 по 2014 гг. более чем в два раза [3]. Динамика государственных расходов на высшее и послевузовское профессиональное образование за период с 2009 по 2014 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Государственные расходы на образование в РФ за 2009-2014гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Государственные расходы на образование, % к ВВП	3,9	4,0	4,0	4,6	4,1	4,0
Государственные расходы на высшее и послевузовское профессиональное образование, % к ВВП	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	0,7
Государственные расходы на образование из федерального бюджета, млрд. руб.	212,4	294,6	355,0	418,0	442,8	553,4
Государственные расходы на высшее и послевузовское профессиональное образование, млрд. руб.	169,9	240,2	294,6	347,2	377,8	416,8
Государственные расходы на образование в расчете на 1 обучающегося в высшем и послевузовском образовании, тыс. руб.	78,7	112,8	141,5	170,2	193,0	223,4

Источник: составлено авторами на основании источника [3]

Из представленной таблицы видно, что государственные расходы на образование за период с 2009 года по 2014 год увеличились на 341 млрд. руб. и составили 553,4 млрд. руб. В тоже время государственные расходы на высшее и послевузовское образование увеличились с 2009-2014 гг. более чем в два раза и составив в 2014 году 416,8 млрд. руб. Однако, несмотря на рост абсолютных объемов выделенных бюджетных средств, расходы на

образование в процентах к ВВП не увеличиваются, аналогичная ситуация характерна для высшего и послевузовского образования. При этом нетрудно заметить, что расходы на высшее и послевузовское образование в процентах гораздо ниже, чем государственные расходы в целом на образование (рис.1).

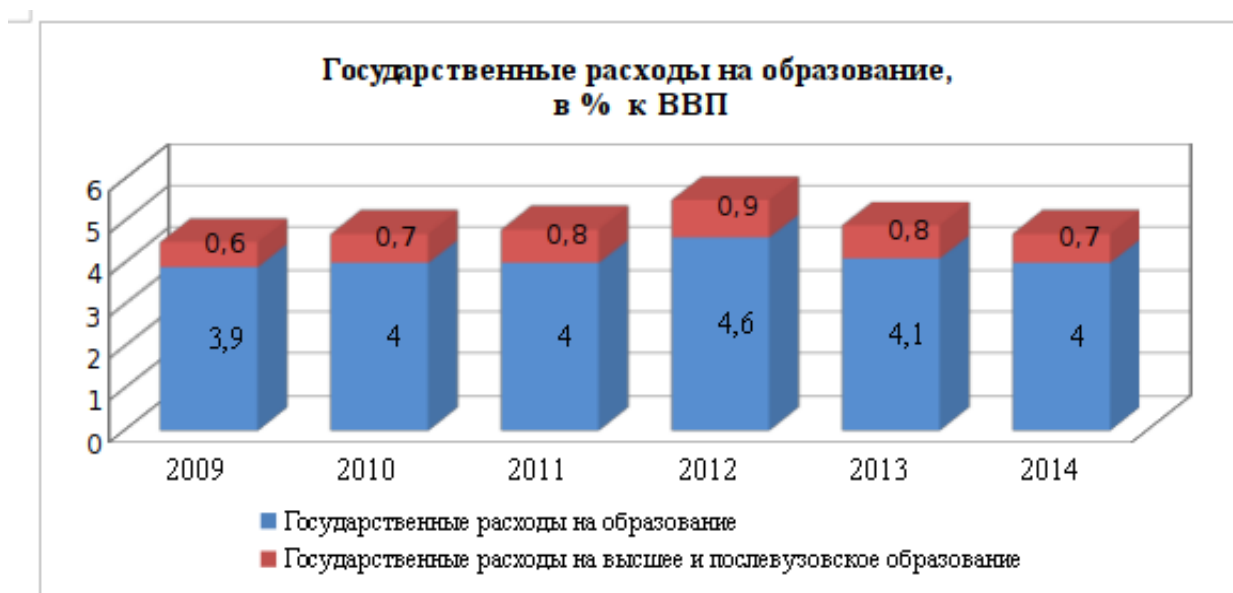


Рисунок 1. Динамика расходов на образование в России за 2009-2014гг.

Также в рассматриваемой динамике наблюдается снижение общей численности студентов, обучающихся за счет бюджетных средств. Динамика численности студентов государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования по источникам финансирования представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика студентов государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования по источникам финансирования

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность студентов на начало учебного года, всего, тыс. чел.	5 306,6	5 416,5	5453,9	6075,4	4762,0	5273,4
в том числе:						
- за счет средств бюджета, тыс. чел.	2 175,7	2 112,4	2455,3	2336,0	2190,4	2037,1
удельный вес, в %	41,0	38,9	45,0	38,5	46,0	38,6
- с полным возмещением	3 130,9	3 304,1	2998,6	3737,4	2571,6	3236,3

стоимости обучения, тыс. чел.						
удельный вес, в %	59,0	61,1	55,0	61,5	54,0	61,4

Источник: составлено авторами на основании источника [3]

Как можно заметить из представленной таблицы, рост бюджетных расходов на высшее образование, а также сокращение численности студентов, обучающихся за счет бюджета, обуславливают увеличение расходов на обучение на одного студента-бюджетника. Стоит также отметить, что рост объемов государственного финансирования высшего профессионального образования в расчете на одного обучающегося не привел к повышению удовлетворенности реального сектора экономики выпускниками высших учебных заведений и возрастанию доли выпускников, работающих непосредственно по специальности, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании бюджетных средств. Это, в свою очередь, обосновывает необходимость создания специальных механизмов увеличения эффективности и мониторинга качества бюджетного расходования средств на образование.

В целях достижения инновационного социально-ориентированного развития России, бюджетные средства должны стимулировать высшие учебные заведения использовать финансовые ресурсы с максимальной эффективностью, повышая при этом качество образовательных услуг, которые предоставляются населению. Как отмечают авторы, возникает все больше предпосылок к совершенствованию финансового менеджмента образовательных учреждений, в частности, системы финансового планирования, которая является основой управления финансовыми ресурсами в целом, а также оценки качества управления финансами высшего учебного заведения [4].

В связи с этим Министерство образования и науки РФ разработало методические рекомендации по проведению мониторинга и оценки финансового менеджмента ВУЗов [5]. Данный мониторинг нацелен на анализ качества использования ВУЗами финансовых ресурсов, оценку экономической эффективности и конечных финансовых результатов

деятельности высших учебных заведений, подведомственных Минобрнауки России. Для проведения мониторинга используются показатели в трех направлениях: 1. эффективность бюджетных расходов, 2. финансовая устойчивость, 3. качество финансового менеджмента.

Для более детального рассмотрения показателей оценки финансового менеджмента высших учебных заведений произведем их расчет за 2015 год на примере Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), ведущего университета на Дальнем Востоке.

В 2015 году, по данным Интерфакс, ДВФУ занимает 1 место в рейтинге ВУЗов Дальнего Востока, ему присвоена оценка в 100 баллов из 100 возможных. Стоит отметить, что самым важным фактором такой победы стало активное участие ВУЗа в международной деятельности. Ближайший конкурент – Северо-Восточный федеральный университет имени Аммосова отстает с разрывом в 32 балла. Если рассматривать всероссийский рейтинг ВУЗов (топ-100), то в нем ДВФУ занимает почетное 26 место, что также соответствует 5 месту среди федеральных университетов России [6].

В ближайшей перспективе перед Дальневосточным федеральным университетом стоит задача стать одной из безусловных доминант на Дальнем Востоке, интеллектуальным центром, который обеспечит подготовку высококвалифицированных кадров не только для традиционных отраслей, но и для новой трансграничной экономики. Чтобы соответствовать новым тенденциям высшего образования, ВУЗу, кроме всего прочего, необходимо совершенствовать систему управления финансами и повышать бюджетную эффективность, наращивая при этом финансовую устойчивость как залог и гарантию стабильности в будущем. Расчет показателей качества финансового менеджмента Дальневосточного федерального университета представлен в таблице 3.

Таблица 3

Система показателей оценки финансового менеджмента ДВФУ

Наименование показателя	Норматив	Значение по ДВФУ
Показатели эффективности бюджетных расходов		

Показатель качества планирования собственных доходов учреждения	90-110%	111%
Показатель качества планирования расходов за счет субсидий по отдельным видам расходов	90-110%	106%
Показатель качества планирования расходов за счет собственных средств по отдельным видам расходов	90-110%	123%
Показатели финансовой устойчивости		
Доля поступлений от приносящей доход деятельности за исключением поступлений от оказания услуг (работ) относящихся в соответствии с уставом к основным видам деятельности, предоставление которых осуществляется на платной основе	≤10%	13%
Коэффициент автономии	Бюджетные	0,59
	Автономные	
	≥0,3	≥0,45
Коэффициент обновления основных средств	≥1	0,02
Коэффициент просроченной кредиторской задолженности	≤0,2	0
Коэффициент нереальной к взысканию дебиторской задолженности	≤0,03	0
Показатели качества финансового менеджмента		
Доля фонда оплаты труда неосновного персонала в общем фонде оплаты труда	≤40%	28%
Доля стимулирующего фонда оплаты труда научно-педагогических работников	≤30%	27%
Коэффициент изменения средней заработной платы научно-педагогических работников за отчетный период	<1	1,2

Источник: составлено авторами на основании плана финансово-хозяйственной деятельности ДВФУ

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Прежде всего, уровень качества планирования собственных доходов Дальневосточного федерального университета выходит за рамки рекомендуемого норматива на 1% и его значение можно охарактеризовать как удовлетворительное. Следовательно, учебному заведению необходимо развивать свою систему финансового планирования и менеджмента с целью повышения конкурентоспособности системы высшего образования на Дальнем Востоке.

Уровень качества планирования расходов за счет субсидий по отдельным их видам находится в пределах норматива, что свидетельствует об удовлетворительности системы планирования эффективности бюджетных расходов (106%). Что же касается показателя качества планирования расходов

за счет собственных средств по отдельным видам расходов, то его значение в ДВФУ выходит далеко за пределы норматива и оценивается как неудовлетворительное.

Доля поступлений от приносящей доход деятельности за исключением поступлений от оказания услуг (работ) относящихся в соответствии с уставом к основным видам деятельности, предоставление которых осуществляется на платной основе равна 13%, что в 1,3 раза превышает нормативное значение и свидетельствует о довольно высоком уровне приносящей доход деятельности, за исключением поступлений от оказания услуг (работ) относящихся в соответствии с уставом к основным видам деятельности, предоставление которых осуществляется на платной основе. Вследствие этого, можно говорить о довольно существенной доли собственных доходов учреждения в общем объеме доходов. В этой связи ВУЗ является налогоплательщиком и не имеет льгот по налогу на прибыль.

Также мы можем наблюдать довольно высокое значение коэффициента автономии, которое составило 0,59, что соответствует нормативному значению $\geq 0,45$ и характеризует достаточно высокую долю собственных средств в общем объеме поступлений. Данный факт обусловлен спецификой деятельности учреждений, поскольку в сфере высшего образования, как правило, не отмечается высокая доля заемных средств. Коэффициент обновления основных средств в отчетном году был равен 0,02, что значительно ниже нормативного значения и свидетельствует, в свою очередь, о недостаточном и несвоевременном обновлении материально-технической базы ДВФУ. Такое положение с основными фондами не может не влиять на качество образования и конкурентоспособность ВУЗа.

Доля просроченной кредиторской задолженности имеет нулевое значение, что свидетельствует об отсутствии просроченных кредиторских обязательств, что является положительной тенденцией. Коэффициент нереальной к взысканию дебиторской задолженности также равен 0 и отражает отсутствие у ВУЗа нереальной к взысканию дебиторской задолженности, что также положительно сказывается на его деятельности.

Доля фонда оплаты труда неосновного персонала в общем объеме фонда оплаты труда имеет значение 28%, что соответствует нормативному значению и может свидетельствовать о сбалансированности существующей системы оплаты труда. Уровень же стимулирующего фонда оплаты труда научно-педагогических работников имеет значение 27%, что также находится в пределах нормативно установленного значения. Коэффициент изменения средней заработной платы научно-педагогических работников равен 1,2, что свидетельствует о росте заработной платы на 20% по отношению к прошлому периоду.

Таким образом, результаты проведенного мониторинга свидетельствуют о том, что наиболее проблемными аспектами финансового управления в ДВФУ являются показатели эффективности бюджетных расходов. ВУЗу необходимо совершенствовать сложившуюся систему финансового планирования, поскольку без грамотного осуществления данного вида деятельности эффективная финансовая деятельность учреждения не представляется возможной. Особенно необходимо больше внимания уделять планированию расходов, поскольку именно от этого и зависит эффективность деятельности образовательного учреждения, что, в свою очередь, определяет и его положение на рынке образовательных услуг. В настоящее время отсутствие эффективного финансового менеджмента может привести к потере конкурентоспособности отечественной системы высшего образования, а также к снижению финансовой устойчивости ВУЗа. Университетам, сумевшим организовать эффективную систему учета и распределения финансовых ресурсов, удастся достигнуть необходимого уровня гибкости, что в дальнейшем обеспечит им адекватное и своевременное реагирование на новые вызовы

Библиографический список

1. Fethke G.C., Policano A.J. Public no more universities: Subsidy to self-reliance //Journal of Management Development - 2013. - № 32 (5). – P. 525-536.
2. Боровская М.А., Ястребова О.К., Цветкова А.В. Новый механизм финансирования учреждений высшего профессионального образования:

первые результаты //Высшее образование в России.- 2012.- № 5.- С. 3-14.

3. Индикаторы образования – 2014: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». - 2014.

4. Berman E.P., Paradeise C., 2016. Introduction: The university under pressure. *Research in the Sociology of Organisations*. – 2016. - № 46. – P. 1-22.

5. Боровская М.А., Задорожная Е.К., Шевченко И.К. Методическое обеспечение оценки финансово-экономической деятельности вуза //Университетское управление: практика и анализ. - 2013. - № 6 (88).- С. 27-33.

6. Рейтинг ВУЗов России 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://basetop.ru/rejting-vuzov-rossii-2015-goda> (дата обращения: 30.05.2016).

7. Bonaccorsi A., Secondi L., Setteducati E., Ancaiani, A., 2014. Participation and commitment in third-party research funding: Evidence from Italian Universities. *Journal of Technology Transfer*. – 2014.- № 39(2). – P. 169-198.

СЕКЦИЯ 8. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.92

Даниленко Е.Е. Проблемы внешнеэкономической экспансии европейских ТНК в России

Problems of the external economic expansion of the European
multinational corporations in Russia

Даниленко Евгений Евгеньевич
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград,
eedanilenko@mail.ru

Danilenko Evgeny Evgenyevich
Volgograd state university, Volgograd

Аннотация. Показана актуальность привлечения зарубежных инвестиций в российские компании путем создания партнерских отношений с транснациональными компаниями. Проанализированы проблемы выхода на российский рынок зарубежных ТНК и процесс их адаптации.

Ключевые слова: экспансия, транснациональные компании (ТНК), проблемы внедрения и адаптации.

Abstract. Relevance of attraction of foreign investments into the Russian companies by creation of partnership with the multinational companies is shown. Problems of an entry into the Russian market of foreign multinational corporations and process of their adaptation are analysed.

Keywords: expansion, multinational companies, problems of introduction and adaptation.

Интенсивность мирового инвестиционного процесса во многом определяет качество развития мировой экономики, а прямые иностранные инвестиции выступают одной из движущих сил процесса глобализации [4, с. 82].

К началу финансово-экономического кризиса Россия входит в число ведущих инвесторов стран с развивающимися рынками. По данным Центрального банка России, объем прямых зарубежных инвестиций

российских компаний увеличился до 140 млрд. долл. в конце 2005 г. с 20 млрд. долл. в 2000 г. [3]. По этому показателю Россия вышла (в 2000 г. - 12 место) на третье место среди стран с развивающимися рынками (после Гонконга (Сянган) и Британских Виргинских островов). Изменилась и пропорция объемов экспансии зарубежных ТНК в России и объемов приобретений российскими компаниями активов за рубежом. Российские компании, которые раньше предпочитали покупку активов предприятий-аутсайдеров, то накануне кризиса они искали возможности для объединения с ведущими компаниями мира или даже примеривались на роль глобальных лидеров. Среди таких компаний можно выделить «Газпром», «ЛУКОЙЛ», VK Rusal, «Северсталь», и др. [2].

Выходя на российский рынок, зарубежные ТНК сталкиваются с целым рядом проблем. Основные среди них – особенности законодательства, менталитета, конкурентной среды и др. При этом каждая ТНК по-своему решает задачи, связанные с этими трудностями, порой повторяя или открывая уже пройденный другой ТНК путь.

При освоении российского рынка транснациональные корпорации вынуждены приспосабливаться к новым для них условиям, затрачивая значительные средства и усилия. Часто для многих ТНК это является причиной отказа от намерения осваивать очень привлекательный рынок. В то же время Россия заинтересована в прямых зарубежных инвестициях, важных для нее в период развития экономики. Именно ТНК помогают повысить эффективность развития страны.

Проанализировав российские условия хозяйствования и зарубежный опыт адаптации ТНК, можно выделить следующие основные препятствия данному процессу:

1. трудности в планировании бизнес-процессов (неквалифицированные рабочие и топ-менеджеры);
2. устоявшиеся социальные нормы (российский менталитет);
3. традиционные схемы работы (сложившиеся условия поставок);
4. сложность объективной оценки и прогнозирования российского

рынка («непрозрачность» экономической политики и рынка, взаимодействие компаний по договоренности).

Для нейтрализации данных препятствий необходимо использовать механизм и инструментарий адаптации ТНК, который позволит следовать глобальным целям и задачам при вхождении на новые рынки и развитии своей деятельности в принимающей стране.

В целом современная тенденция резкого повышения значимости развивающихся рынков для западных ТНК привела к новому обострению известного противоречия, заложенного в природе транснационального бизнеса, который стремится к глобальной эффективности операций на основе унификации выпускаемых товаров, применяемых технологий и бизнес-процессов «поверх национальных границ», невзирая на сохраняющиеся серьезные различия между национальными экономиками. В случае с развивающимися рынками подобные различия носят настолько глубокий структурный характер (включая особенности местного спроса, характеристики рыночной инфраструктуры и т.п.), что применение стандартных, апробированных бизнес-моделей нередко оборачивалось для западных ТНК полным провалом [1].

Между тем при нынешней дихотомии развития мировой экономики, когда западные рынки уже в значительной мере насыщены, а развивающиеся, наоборот, переживают период экстенсивного роста, активная экспансия на последних становится для большинства крупнейших ТНК практически безальтернативной стратегической задачей. В таких условиях победителями в глобальной конкурентной борьбе очевидно окажутся те корпорации, которые приняли на вооружение стратегию бизнес-инноваций и, проявляя креативность и адаптивность подходов в данной области, освоили практику обновления бизнес-моделей с учетом специфики локальной среды принимающих стран, а также сумели перестроить свою глобальную организацию для эффективной поддержки параллельного использования множества бизнес-моделей на всех ключевых рынках.

Библиографический список

1. Emerge, Splurge, Purge. Western Firms Have Piled into Emerging Markets in The Past 20 Years. Now Comes The Reckoning. *The Economist*, 08.03.2014. Режим доступа: <http://www.economist.com/news/business/21598642-westem-firms-have-piled-emerging-markets-past-20-years-now-comes?zid=295&ah=0bca374e65f2354d553956ea65f756e0>

2. Mergermarket / исследовательское подразделение Financial Times по M and A - 2009, 19 January.

3. Иностранные инвестиции / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.kaivg.narod.ru/forinv.pdf>

4. Паньков В.С. Глобализация экономики: сущность, проявления, вызовы и возможности для России. Издат. дом "Верхняя Волга", 2009, с.81-83.

УДК 339.5

Муковнин Л.Г. Регулирование внешнеторговой политики РФ

Regulation of foreign policy of the Russian Federation

Муковнин Леонид Геннадьевич

Российский новый университет, г. Москва
mukovninlg@gmail.com

Regulation of foreign policy of the Russian Federation

Mukovnin Leonid Gennadevich

Russian New University, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрены перспективные направления развития внешнеэкономических отношений РФ, этапы реализации стратегии внешнеэкономического развития и дальнейшие приоритетные направления развития международных торговых отношений.

Ключевые слова: внешнеэкономические отношения, стратегия внешнеэкономического развития РФ, внешняя торговля, экономическое развитие РФ.

Abstract. In the article the perspective directions of development of foreign economic relations of the Russian Federation, the stages of implementation of the strategy and the further development of foreign economic priorities for the development of international trade relations are considered.

Keywords: foreign economic relations, foreign economic strategy of the Russian

Текущее состояние российской экономики требует нового подхода к организации внешней торговли. Его фундаментальной сутью состоит в том, что торговая деятельность будет тесно связана с решением важнейших проблем экономики, таких как ускорение экономического роста, улучшение структуры экономики, повышение уровня жизни - он должен быть ориентирован на деятельность иностранного сектора России.

Во всем мире расширение внешнеторговых связей страны и усиление их роли в ускорении освобождения российской экономики из кризиса должно происходить на фоне углубления экономического сотрудничества со всеми группами стран. Этот приоритет должен отдаваться странам ближнего зарубежья. Все это должно быть основой стратегии внешней торговли, которые будут разработаны на этом этапе развития внешней торговли и обеспечить условия для ее реализации. Конечным результатом стратегии - заключение внешнеторговой деятельности на уровне, на котором Россия сможет занять место, соответствующее ее экономическому потенциалу и политическому весу в мире.

Реализация стратегии внешнеэкономической деятельности должно осуществляться в четырех направлениях.

Первый - создание благоприятных условий для развития всех секторов экономики, в том числе иностранного торгового комплекса.

Второй - использование импорта в качестве конкурента для отечественных производителей в целях:

- модернизация и расширение производственных мощностей в России;
- устойчивое производство и потребление определенных товаров в стране;
- исключение из самых неэффективных областей национального производства;
- обогатить ассортимент потребительских товаров на российском потребительском рынке;

- рациональное использование природных ресурсов.

В-третьих - определение и поощрение экспортной специализации для страны: повышение общего технического и экономического уровня производства для удовлетворения потребностей международной конкуренции; увеличить валютные резервы; поможет ускорить развитие отдельных регионов и отраслей.

В-четвертых - Определение приоритетов географии внешней торговли.

Без активного использования импорта не может быть формирование и поддержка экспортной специализации страны. Импорт, как естественный элемент стратегии внешней торговли, должны способствовать усилению конкуренции на внутреннем рынке. Внутренняя конкуренция, даже если это происходит на российском рынке недостаточно развиты, неактивный из-за высокой степени концентрации производства, что характерно для России, которая только усиливает монопольное положение большинства предприятий.

Таким образом, с одной стороны, во многих областях производства не может быть достигнуто без конкуренции импорта товаров, а на другой - опираться исключительно на внутренней конкуренции - это, чтобы ограничить влияние на экономику стимулов для развития науки и технологий, связанных с мирового рынка [1, с. 491].

Импорт политика должна быть направлена не только на долгосрочные цели, чтобы способствовать ускоренному развитию отечественного машиностроения, сельского хозяйства, производства экспортных товаров, приобрели оборудование и приборы должны быть последнего поколения.

Сегодня существует проблема возможности импорта, касающихся общих ограничений валютных средств, в то время как некоторые предприятия не имеют вовсе. Это должны быть решены как аутентификация рыночных отношений в сфере импортной деятельности в полном ответственности производителя за свои решения.

По мере формирования экспортной специализации страны позволит

импорт некоторых продуктов от производства товаров, не соответствующих требованиям мирового рынка. В результате, производители, которые не в состоянии справиться на внутреннем рынке от иностранной конкуренции будут устранены, что приведет к увеличению эффективности экономики, углубление ее участия в международном разделении труда и в конечном итоге определяют специализацию импорта.

Определение страны экспортной специализации и развития эффективного экспорта является основным элементом стратегии внешней торговли.

Формирование экспортной специализации страны, а мировой опыт показывает, может быть только результатом определенных действий государства на основе эффективной системы функционирования экономики и независимой деятельности производителей.

Этот режим означает, что действия, с одной стороны, государство должно не пассивно принимать определение формирования структуры экспортной специализации, а на другой - он не может быть исключительно результатом действий, предпринятых независимых производителей.

Роль государства в развитии экспорта должна быть в постоянном поиске и идентификации промышленности, посвященные международных и внутренних рынках, а также предоставление им различных видов услуг и помощи.

Стратегия внешнеэкономической деятельности в период экономики страны может быть реализована в несколько этапов.

Первым шагом является укрепление платежного баланса. Единственным критерием для поддержки и стимулирования экспорта, - это его эффективность. Экспорт компаний, взаимодействуя, должны оперативно реагировать на изменения спроса, работа на зарубежных рынках и каналах сбыта [2, с.19].

Во время этой фазы стратегии продолжает в значительной степени пассивное подчинение российских экспортных операций на мировой рынок. Выйдя на мировой рынок - один из основных критериев оценки

эффективности экспортно-производственного предприятия.

На втором этапе, максимальной стимуляции постепенно выделяется секторов экспортной специализации, предоставленной федеральной программы развития экспорта, при сохранении общего поддержку всех эффективных экспорта и импорта определение областей специализации страны.

В ходе третьего этапа будет осуществляться по следующим направлениям:

- расширение мер, направленных на поддержку экспортных отраслей специализации;
- исключение, импортируя наиболее неэффективных областей отечественного производства;
- продолжение действий, направленных на стимулирование эффективных общий объем экспорта.

На этом этапе, России экономика начинает работать под влиянием международного разделения труда, его комплексное развитие постепенно превращается в избирательной, или приоритет, развитие некоторых отраслей промышленности.

Четвертый этап стратегии внешнеторговой деятельности - эффект, который направлен последовательную реализацию.

Экспорт и импорт в четвертой фазе стратегии внешней торговли специализированные. Существует разница между объемом экспорта и объемом импортных требований так высоко, что нет практически никаких проблем внешней платежеспособного спроса - главный барьер иностранной валюты.

В течение этого периода будет осуществляться переход к преобразованию России, в ближайшем будущем, в одно из крупных держав с прогрессивной структурой внешней торговли и сильной позиции на мировом рынке.

Одна тенденция - мировая экономика становится все более интегрированной, единой. Это связано и взаимозависимыми - медленно, но

верно формируется единого правового, культурного, информационного и экономического пространства, где свободно распространять идеи и двигаться их СМИ двигаться капитала, товаров и услуг возможности для оперативного управления огромной финансово-промышленной империи, частью которой разбросаны по всему миру. Это, как отмечают многие исследователи, способствуют следующие факторы:

-масштабный - увеличение объемов производства, концентрация и централизация капитала, и, как следствие возникновения организационных форм, чья деятельность выходит за рамки национальных границ, приобретает международный характер и способствует формированию единого мирового рынка;

-организационный и технологический - новый уровень транспорта и коммуникаций, обеспечения быстрого расширения товаров и услуг, ресурсов и идей с применением самых благоприятных условиях, а также радикальные средства изменения делового общения, ускорения обмена экономической и финансовая информация, создавать возможности для оперативных, своевременных и эффективных решений производственных, научно-технических, коммерческих задач на международном уровне;

-научный и технический - определяет экономические преимущества использования передовых научных и технических, технологических и квалификационных уровней ведущих специалистов для ускоренного внедрения новых решений при относительно низкой стоимости;

- социологические - проявляются в преодолении национальной узости, ослабления роли обычаев и традиций, социальных отношений и практики. Они повышают мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствует международной миграции;

-политические - выражается в ослаблении жесткости государственных границ, облегчение свободы передвижения людей, товаров и услуг и капитала.

Все эти тенденции проявляются в развитии внешней торговли России.

Во-первых, это его либерализация, которая выражается, прежде всего,

в сокращении препятствий для свободного перемещения товаров и услуг.

Во-вторых, растет процесс международной интеграции, которая проявляется в создании и укреплении межгосударственных торгово-экономических блоков - ЕС, ТС, ЕС, зоны свободной торговли, и т.д.

В-третьих, растущая интернационализация, глобализация мировой экономики, в рамках которой большинство экспертов понять происхождение и развитие транснациональных форм хозяйствования, в рамках определенной доли производства, потребления, экспорта и импорта доходов зависит от решений международных центров находятся за рубежом.

В-четвертых, есть углубление международного разделения труда, межгосударственной специализации.

В-пятых, процессы универсализации, унификации, стандартизации относятся ко всему экономической и политической жизни, стандарты производства и потребления, ценностей и законодательства, научно-технического прогресса, что в конечном итоге приведет к образованию одной зоне, общей правовой и культурная информация поле [3, с.13-15].

Библиографический список

1. Пономарева, Е. С. Мировая экономика и международные отношения - М.: Юнити-Дана, 2013
2. Артемов А., Брыкин А., Шумаев В. О мерах по инновационному развитию легкой промышленности // Экономист. – 2015. – № 10.
3. Алексеев А.Н. Инновационная деятельность предприятий промышленности: методология оценки и государственного регулирования // Транспортное дело России. – 2013. – № 6-2.
4. Федеральный закон от 04.01.1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»
5. Федеральный закон от 15.07.1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации»
6. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах

государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

7. Федеральный закон от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»

8. Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»

9. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

336.3

Трубина Ю.В. Экономический кризис республики Кипр

The economic crisis of the Republic of Cyprus

Трубина Юлия Витальевна,

Студент 1 курса специальности «государственное и муниципальное управление» института экономики и управления высшего профессионального образования «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова».

Trubina Yuliya Vitalevna,

1st year student specialty "State and municipal management" of the Institute of Economics and Management of higher professional Education "Magnitogorsk State Technical University. GI Nosov."

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные факторы, повлиявшие на экономический кризис на Кипре в 2012-2013 годах и выход из него.

Ключевые слова: экономика, экономическое положение, валовый внутренний продукт, мировой экономический кризис, банковский сектор Кипра, процентные ставки, инвестиционная привлекательность, капитал, план развития экономической стратегии.

Abstract. This article describes the main factors that influenced the economic crisis in Cyprus in 2012-2013 and out of it.

Keywords: economy, economic situation, gross domestic product, the world economic crisis, the banking sector of Cyprus, interest rates, investment attraction, capital development plan economic strategy.

Кипр, расположенный в восточной части Средиземноморья, лежит на перекрестке морских путей на три континента — в Европу, Азию и Африку — и является юго-восточным форпостом ЕС. Кипр — третий по величине и по численности населения остров Средиземноморья. Остров занимает

площадь 9 251 км², численность его населения в соответствии с последней переписью 2012 года составляла 866 тыс. человек (1 100 000 человек с учетом оккупированных территорий). Республика Кипр является независимым государством с президентской системой государственного управления. С 2004 года Кипр является членом ЕС. 1 января 2008 Кипр вошел в зону евро. Евро (€) является национальной валютой страны. Возникший банковский кризис стал следствием неоправданно крупного размера банковского сектора страны.

Цель статьи: Исследование факторов, повлиявших на экономический кризис Кипра в 2012-2013 г. И рассмотрения путей восстановления экономики.

Для достижения цели поставлены следующие задачи исследования:

- Изучить факторы, повлиявшие на экономику в 2012-2013г. Кипра.
- Рассмотреть пути восстановления экономики.

Исследованием этого вопроса данной статьи занимались: Сумароков Е.В. Финансовый кризис на Кипре, которое рассмотрел внимание экономического кризиса на Кипре и его последствия для России, Никос. С. Изучая в своих работах текущий макроэкономический обзор, конкурентные преимущества и налоговая система Кипра и инвестиционные возможности.

На экономическое развитие Республики Кипр большое влияние оказывает развитие мировой экономики. После заметного экономического роста страны, происходившего в последние десятилетия (реальный средний рост ВВП в период с 1975 по 2000 годы составлял около 5,5 % в год), пока (особенно с 2009 года) наблюдается его замедление на фоне финансово-экономического кризиса, роста цен на нефть и обострения конкуренции в сфере туризма. С началом банковского кризиса экономика Кипра окончательно скатилась в рецессию. В 2012 году отрицательный рост ВВП страны составил 2,4 %, а в 2013 году он достиг 5,3 %. Уровень инфляции в 2013 году опустился до минус 0,4 %. Валовой внутренний продукт Кипра сократился в 2013 году до 16,5 млрд. евро. Доход на душу населения

уменьшился с 20 500 евро в 2012 году до 19 400 евро в 2013 году.

Основные факторы, повлиявшие на экономический кризис Республики Кипр, который произошёл в марте 2013 года и привёл к параличу банковской системы страны и вверг экономику пред дефолтное состояние. [1]

1) длительный экономический дисбаланс, вызванный большим притоком депозитов в два основных кипрских банка («Банк Кипра» и «Пиреус Банк»);

2) зависимость банков от греческой экономики (заемные операции и инвестиции в облигации государственного займа Греции) и уменьшение государственного долга Греции;

3) чрезмерная кредитная экспансия за рубеж и внутри страны, ухудшающая качество кредитов на Кипре (особенно в отношении проектов в сфере недвижимости) и подрывающая доверие вкладчиков;

4) стремительное ухудшение состояния бюджета и снижение экономической активности из-за международного финансового кризиса и «лопнувшего пузыря» на рынке недвижимости;

5) слабый пруденциальный контроль.

Для восстановления экономики Кипра были использованы следующие пути:

- греческие операции двух основных банков Кипра и «Банка Хелленик» были проданы «Банку Пиреус», вследствие чего банковский сектор Кипра оказался изолирован от Греции;

- вслед за тем два основных банка подверглись реструктуризации путем санации, включающей незамедлительную конвертацию субординированных долговых обязательств в собственный капитал;

- незастрахованные депозиты подверглись конвертации в собственный капитал, подразумевающей обмен депозитов на акции, в конечном итоге достигшей в «Банке Кипра» уровня 47,5%;

- объем капитала, требуемого для достаточной капитализации «Пиреус Банка» и «Банка Кипра», превысил 50% кипрского ВВП и был покрыт исключительно за счет взносов незастрахованных вкладчиков с

полным участием держателей акционерного капитала и облигаций;

- третьему по величине банку страны было предоставлено экстренное финансирование за счет заемных средств «тройки» международных кредиторов — МВФ, ЕК и ЕЦБ.

А также были введены ограничения. После объявления о санации банков 25 марта 2013 года с целью предотвращения массового оттока ликвидности и коллапса банковской системы кипрские власти ввели временный контроль за движением капитала в отношении средств, находившихся на тот момент в банковской системе. [2]

Новые средства, которые вводились в кипрскую экономику после марта 2013, не попадали под какие-либо ограничения. Иностранным банкам было разрешено продолжать обслуживание своих международных клиентов без каких-либо существенных ограничений.

Введенный контроль за движением капитала постепенно смягчался. В июне 2014 года все ограничения по внутреннему контролю капитала были сняты.

Все оставшиеся ограничительные меры в отношении денежных средств, находившихся в кипрской банковской системе до марта 2013 года, были сняты 6 апреля 2015 года.

После наступления ранее описанных событий возникла необходимость в экономическом регулировании для рекапитализации банков и предоставления финансирования правительству. Программа, согласованная с «тройкой» международных кредиторов и контролируемая ими, предусматривает краткосрочные и среднесрочные финансовые, бюджетные и структурные задачи, включающие реализацию мер по трем основным направлениям: [3]

1. банковский сектор: усиление надзора, увеличение ликвидности и рекапитализация банков для восстановления доверия к банкам со стороны вкладчиков и рынка;

2. государственный бюджет: консолидация бюджетов для коррекции чрезмерного общего дефицита государственного бюджета к 2016 году и

достижения профицита бюджета в дальнейшем;

3. мероприятия по структурированию: направлены на повышение конкурентоспособности и возврат к устойчивому и сбалансированному пути развития. Данные мероприятия включают:

оптимизацию параметров бюджета для обеспечения бюджетной дисциплины; реформирование рынка труда для ограничения расходов на выплату заработной платы; проведение пенсионной реформы для обеспечения долгосрочного устойчивого развития; реформирование сектора здравоохранения и государственного сектора для повышения уровня обслуживания предприятий и граждан. [4]

Кроме того, за счет приватизации государственных монополий ожидается повышение конкурентоспособности в ключевых секторах и сбор значительных сумм для погашения государственного долга. Целевой доход от реализации программы приватизации составляет 1,4 млрд евро.

Рассматриваются следующие пути восстановления экономики Кипра:

- сфокусироваться на устойчивых отраслях экономики (туризм, бизнес-услуги, судоходство) — отраслях, в краткосрочной перспективе в большей степени зависящих от денежных потоков, чем от кредитов;
- вернуть доверие инвесторов с помощью структурных преобразований в сфере бюджетного управления и в банковском секторе;
- активно использовать инвестиционные возможности, возникающие от реализации приватизационных проектов;
- в сфере туризма: увеличить продолжительность туристического сезона для снижения эффекта сезонности, диверсифицировать рынки и продукты, сосредоточиться на рынках с высоким уровнем доходности, повысить конкурентоспособность путем предложения клиентам большего числа вспомогательных услуг;
- в сфере бизнес-услуг: диверсифицировать набор и характер поставщиков профессиональных услуг (в сфере финансовых услуг), активно продвигать новый режим деятельности альтернативных инвестиционных фондов и подписывать новые соглашения об избежании двойного

налогообложения.

Таким образом Нужно соблюдать принятые меры и придерживаться установленного режима даже после выхода из программы поддержки кипрской экономики.

Следует сохранять процентные ставки на низком уровне и даже постепенно понижать их с целью стимулирования экономического роста.

Активно продвигать кипрскую экономику на зарубежных рынках и восстановить доверие международных инвесторов.

Индикатор экономической чувствительности показывает, что индекс Кипра неизменно растет, не только приближаясь к среднему уровню 28 стран — членов ЕС и 19 стран еврозоны, но и превосходя его. [5]

Библиографический список

1. http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cy/Documents/about-deloitte/Moscow-event-2015/CY_AboutDeloitte_TheCyprusEconomyRU_Noexp.pdf Программа экономического регулирования «Делойт», Кипр Москва.
2. http://maultalk.info/krizis_v_mire/krizis_v_evrope/krizis-na-kipre-prodolzhenie.html Кипр кризис продолжение | мировой кризис.
3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_кризис_в_Республике_Кипр_\(2012—2013\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_кризис_в_Республике_Кипр_(2012—2013)) Финансовый кризис в Республике Кипр (2012—2013) — Википедия
4. <http://economic-basic.ru/ekonomiki-stran-mira/ekonomika-kipra/situatsiya-na-2013-2015-gg.html> Экономика Кипра - Ситуация на 2013-2015 гг. - Основы экономики
5. <http://www.forbes.ru/sobytiya-package/ekonomika/235931-kipr-vvodit-nalog-na-depozity> Кипрский кризис | Forbes.ru

УДК 336.025

Халяпин А.А., Нелина Н.И. Влияния санкций на привлечение инвестиций в Россию

Effect of sanctions on attracting investment in Russia

Халяпин Алексей Алексеевич; Нелина Нелли Игоревна
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар
ya.nelina-nelli@yandex.ru

Chaliapin Alexey Alexeevich; Nelina Nelli Igorevna
Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация: Данная статья посвящена актуальной, на сегодняшний день, проблеме влияния санкций на привлеченные инвестиции в Россию. Был проведен анализ мирового рынка инвестиций, проанализирована сложившаяся экономическая ситуация в Российской Федерации, сделаны выводы о дальнейшем привлечении инвестиций и влияния санкций на них.

Ключевые слова: Санкции, привлечение инвестиций, развитие экономики, финансирование, капитал, инвестиционные проекты.

Abstract: This article is devoted to the actual, to date, the problem of the effect of sanctions on the attraction of investments in Russia. World market investment analysis was conducted to analyze the economic situation in the Russian Federation, the conclusions on the further attraction of investments and the impact of sanctions on them.

Keywords: Sanctions, attraction of investments, development of economy, finance, capital investment projects.

В связи недавним событиям отношения между Россией и западными странами вступили в новую и далеко не радостную фазу. Главной определяющей чертой данной фазы являются экономические санкции Европы и США, однако реальная и потенциальная реакция России тоже приобретает все большее значение.

В Российской Федерации наибольшие риски на сегодняшний момент связаны с усилением негативных макроэкономических последствий эскалации геополитической напряженности на Украине и в Сирии. Данные факторы оказывают дополнительное отрицательное влияние на деловой климат.

2014–2015 года оказались весьма трудным для России. Низкие цены на нефть и санкции продолжают оказывать большое давление на экономику,

которая и так уже находится на стадии циклического спада.

Ликвидность становится лимитной и более дорогой. В связи с санкциями, доступ к внешним долговым рынкам стал значительно ограничен.

Упавшая цена на нефть – это большая проблема для нашей экономики. В настоящее время снижение нефтегазового дефицита бюджета держится на повышенном уровне, сохранилось и уязвимость экономики России от колебаний цен на сырьевые товары. Недавнее снижение цен на нефть показало, как сильно бюджет России зависит от данных колебаний.

Слабость нашей экономики, на сегодняшний день, отражается в движениях курса рубля. Недавнее падение рубля (в момент написания этой данной статьи курс достигает 66,38 руб. за доллар) влияет не только на зависимость экономики от цены на нефть, но и ее структурные проблемы. Давление на рубль будет сохраняться еще долго, и поэтому можно ожидать снижение спроса потребителей по мере погружения экономики в рецессию. [15].

Наибольшее количество зарубежных частных инвесторов, и инвестиционных фондов с целью наименьшего риска предпочитают вкладывать свой капитал в компании, находящиеся на четвертой стадии «расширения». Распределение инвестиций по отраслям в России происходит не равномерно (таблица 1) [2].

Таблица 1

Распределение объемов инвестирования по отдельным отраслям

Сектор экономики	Отрасль	2014 г.		2015 г.	
		Число	Объем млн. долларов	Число	Объем млн. долларов
ИКТ	Компьютеры	12	58	9	10
	Телекоммуникации	134	1729	123	298
Биотехнологии/Медицина	Биотехнологии	8	21	0	0
	Здравоохранение	10	78	8	12
Промышленные технологии	Промышленное оборудование	13	62	5	3
	Строительство	3	48	2	2
	Транспорт	1	3	1	150
	Химические материалы	7	6	2	31

	Экология	0	0	0	0
	Электроника	11	12	3	3
	Энергетика	5	83	4	2
Другое	Легкая промышленность	0	0	0	0
	Потребительский рынок	3	44	4	86
	Сельское хозяйство	3	170	0	0
	Финансовые услуги	6	462	1	1
	Другое	11	184	5	32
	Итого	227	2956	164	628

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в 2014-2015 гг. наибольшее инвестирование было проведено в отрасль телекоммуникации и в 2015 г. составило – 298 млн. долл., что меньше на 1431 млн. долл. Это говорит о большой привлекательности высоких технологий для инвесторов даже в условиях санкций и спада экономики. Второе место по объёмам инвестирования в 2014 году занимает отрасль финансовых услуг и составляет 462 млн. долл., а в 2015 году второе место занимает транспорт – 150 млн. долл. Нет инвестиций вообще в отрасли экологии и легкой промышленности, а в отрасли биотехнологии и сельском хозяйстве они перестали поступать в 2015 году. Это свидетельствует о переориентации отраслей инвестирования. [4]

Страны ЕС ужесточили ограничения по предоставлению займов и оказание услуг в сфере инвестиций российским банкам: «Сбербанку», «ВЭБ» «ВТБ», «Россельхозбанку» и «Газпромбанку», ЕС запретили выдавать кредиты этим финансовым организациям, а также объявили о прекращении сотрудничества с Россией в сфере услуг по разработке месторождений нефти [6].

Санкции Германии были применены в сфере военного сотрудничества. 19 марта 2014 года немецкий оборонный концерн «Rheinmetall» остановил выполнение военного контракта с Российской Федерацией стоимостью 130 млн евро [2].

Франция ввела наименьшее количество экономических санкций в отношении России. Официально было объявлено о том, что поставки в

Россию приостановлены заказанных ранее вертолетоносцев класса «Мистраль» — корабля «Владивосток» [6], а также Франция остановила большую часть военного сотрудничества с Россией, в том числе обмен визитами и проведение совместных учений [3].

Тяжёлая ситуация сложилась в экономических отношениях с Крымом — Франция заморозила всякие инвестиции и внешнюю торговлю с данной частью России. Франция отказалась от всех внешнеэкономических связей как часть единого Европейского союза, это решение было принято для всех участников в Брюсселе.

Такие страны как: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Япония, заморозили все поступление своих инвестиций в Российскую Федерацию.

На основании вышеизложенного была составлена таблица 2, в которой обозначены наиболее крупные страны и отрасли введения санкций [4].

Таблица 2

Наиболее крупные страны и отрасли введения санкций

Страна	Отрасль введения санкций
Великобритания	Остановила военное сотрудничество с Россией, остановила поставки предметов военного назначения отменила военные учения, которые были запланированы.
Австралия	Отменила ряд правительственных визитов в Россию.
Германия	<ul style="list-style-type: none"> • Приостановила выполнение военного контракта стоимостью 130 млн. евро. • Остановила экспорт военной техники в Россию. • Заморозила продажу спутниковых технологий стоимостью до 700 млн. евро.
Норвегия	Отменила переговоры о создании зоны свободной торговли между Европейскими ассоциациями свободной торговли и Таможенным союзом РФ.
США	Остановила экспорт в РФ высокотехнологической продукции двойного назначения – товаров, программ, технологий.
Украина	<ol style="list-style-type: none"> 4. Заморозила поставки оружия и военной техники в РФ 5. Приостановила закачку российского газа в свои подземные хранилища 6. Ужесточила приграничный контроль прибывших из РФ
Япония	<ol style="list-style-type: none"> 7. Аннулировала и прекратила выдачу виз 23 сотрудникам гос. структур РФ и другим лицам 8. Прекратила переговоры про инвестиции, предотвращение опасной военной деятельности и сотрудничество в сфере

Однако, на смену европейским капиталам пришло инвестирование и поддержание финансово-экономических отношений с РФ таких стран как: Армения, Белоруссия, Египет, Сербия, Сирия, Судан, Индия, Казахстан, ЮАР, Куба и др.

Многие европейские инвесторы высказывают опасения по поводу «замещения» их инвестиций китайскими. Так как российский рынок наш обладает большим потенциалом для разных инвесторов – как иностранных, так и российских. Нельзя не учесть и следующие факты: основная часть иностранных инвестиций в РФ – это реинвестированные российские капиталы, а многие крупные инфраструктурные проекты финансируются в том числе и за счет средств федерального и региональных бюджетов РФ.

Рассмотрим соотношение поступивших в экономику России иностранных инвестиций в таблице 3.

Таблица 3

Поступление иностранных инвестиций России[9].

Инвестиции	2013г.	2014г.	2015г.
Прямые	46,7%	38,2%	29,7%
Портфельные	3,2%	3,1%	2,6%
Прочие	50,2%	45,9%	35,7%
ИТОГО	264,6 млрд. долл.	253млрд. долл.	234 млрд. долл.

По данным таблицы можно сделать вывод, что поступление иностранных инвестиций за 2013-2015 гг. снизилось на 30,6 млрд. долл. В том числе объём прямых инвестиций на 17%, портфельных на 0,6% и прочих на 14,5%

Ясно что есть и негативные моменты в экономике, в том числе ослабление национальной валюты и большие показатели инфляции. При этом последний момент очень важен, так как способствует понижению нормы прибыли у западных инвесторов [9].

Необходимо целевое рефинансирование инвестиционных проектов со стороны ЦБ. Рынок рублевых ресурсов практически исчез, рыночные ставки, которые предлагают от 15-16% годовых являются запретительными для

инвестиционных проектов. Ожидается, что данным механизм будет в ближайшем будущем разработан регулятором в качестве дополнения к постановлению правительства РФ № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования».

Мы считаем, что для улучшения притока инвестиций в Россию целесообразно предложить следующее:

1. Улучшение инвестиционного климата России и создание эффективного экономического законодательства, снижающего административные барьеры для инвестиций
2. Организацию эффективного внутрисоссийского рынка инвестиций, обеспечивающего полную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором;
3. Создание особого механизма предоставления налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущих на долгосрочное инвестирование с целью компенсации убытков по замедлению оборота капитала по сравнению с другими оборотам их деятельности.

Библиографический список

1. Агапова Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – М.: МФПУ Синергия, 2013.
2. Зверев В.А. Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. – М.: Экономист, 2014.
3. Зиммер М.И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. - 3-е изд., переработанное и дополненное. – СПб.: Питер, 2014 г.
4. Пкотаренко О.В. Опыт России в оценки уровня социально-экономического развития региона // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 1 (3).
5. Гарасевич Л.С. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – М.: Юрайт, 2013. - 686 с.
6. Пеплова Т.В. Инвестиции: учеб. для бакалавров / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2012.

8. Финансирование инвестиций в недвижимость. Сеницына А.В., Халяпин А.А. Инновационная наука. – 2016. №4-2.-С.-61-63 .

9. Огорокова О.А. . Джорджашвили И.Ш. Иностраные инвестиции в Россию/ Инновационная наука. 2016. №3-1.-С.-82-85.

УДК 33

**Шембетова Э.Р., Шембетова А.Р. Анализ
антимонопольной политики в России и за рубежом (на
примере США)**

Analysis of monopoly regulation in Russia and abroad (for example in the
USA)

**Шембетова Элвира Растямовна,
Шембетова Алина Растямовна**
студентка факультета мировой экономики и управления
Астраханский Государственный Университет

**Shembetova Elvira Rastyamovna,
Shembetova Alina Rastyamovna,**
the student of the faculty of International Economics and Management
Astrakhan State University

Аннотация: В современной экономике происходит возникновение новых источников монопольной власти, чья активность порождает угрозу конкуренции. В статье рассмотрены главные аспекты регулирования монополий, а так же компаний, обладающих высокой монопольной властью. Показаны способы их регулирования, выявлены имевшиеся достоинства и недостатки, а так же сходства и различия в регулировании монополий разных стран на практике.

Ключевые слова: Монопольная власть, антимонопольная политика, антимонопольное законодательство, регулирование монополий, Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС), стимулирование конкуренции.

Abstract: there is the emergence of new sources of monopoly power, whose activity creates a threat to competition in the modern economy. The article discusses the main aspects of the regulation of monopolies, as well as companies with high monopoly power. The article shows how to regulate them, identifies the available advantages and disadvantages and also

similarities and differences in the regulation of monopolies in various countries in practice.

Keywords: monopoly power, anti-monopoly policy, antitrust laws, regulation of monopolies, the Federal Antimonopoly Service (FAS), encouraging competition.

В результате появления монополии, задачей государства стало проведение антимонопольной политики. Для регулирования деструктивных сил монополии, государством было разработано антимонопольная политика, а также антимонопольное законодательство. Антимонопольная политика – комплекс мер, которые направлены на ослабление деятельности монополий, сдерживание предпосылок возникновения, а так же поддерживание конкуренции. Почти в каждой развитой стране антимонопольная деятельность государства концентрируется на двух тенденциях. Первая тенденция направлена на объединение средств влияния на действующую среду монополистов, не контактируя с ними. Она осуществляется за счет упреждающих антимонопольных средств, включающих понижение таможенного налога, запрет на количественные ограничения, устранение барьеров, которые препятствуют попаданию внутрь рынка товаров иностранного производства и множество других способов. Вторая тенденция характеризуется совокупностью систем прямого влияния на деятельность монополий: применяются штрафные санкции, производится строгий контроль процессов слияния и поглощения фирм и другие. Суть антитрестовской политики заключается в попытке сохранить конкуренцию посредством формирования преград для образования и применения власти монополии.

В Российской Федерации существует специальный уполномоченный федеральный орган исполнительной власти в лице федеральной антимонопольной службы (ФАС). ФАС осуществляет принятие нормативных правовых актов, контролирует соблюдение антимонопольного законодательства, оказывает услуги для государственных нужд и множество других функций. Деятельность Федеральной антимонопольной службы руководит Правительство РФ. А также Федеральная служба по тарифам РФ, осуществляющая государственное регулирование цен на продукцию и

контроль их соблюдения, согласно законодательству Российской Федерации. Помимо законодательного антимонопольного регулирования в государствах с рыночной системой используются нормативно-ориентирующие пути воздействия, выраженные в правительственных заказах, налогах, процентах и государственных субсидиях. Использование этих рычагов помогает государству оказывать воздействие на интенсивность конкурентной среды в различных отраслях рынка.

Чтобы достаточно точно оценить эффективность антимонопольного регулирования, выявить наблюдающиеся на данном рынке проблемные точки для осуществления конкурентных отношений нужно проанализировать ситуацию на определенном рынке. В качестве примера исследуем отрасль газовой промышленности. Данная отрасль была выбрана как объект исследования в силу до сих пор продолжающейся с 2006 года дискуссии о разных механизмах "освобождения" газовой отрасли, и её важностью для экономики в целом.

Крупнейшим кредитором экономики России выступает РАО "Газпром". "Газпром" осуществляет примерно 95% добычи газа и 100% его транспортировки. Данная компания регулируется государством, например Постановлением Российской Федерации №333, которое предполагает введение нового способа установления цен на газ, который поставляется "Газпромом". Компания ни раз нарушала антимонопольное законодательство. Например, в 2004 году Федеральной антимонопольной службой (ФАС) было возбуждено дело о нарушении статьи 5 Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» против ОАО «Газпром». "Газпром" отказался дать согласие на приобретения газа "ДСК - Инвест" для использования в котельной, которая предназначена для отопления нового жилого квартала, из-за отсутствия необходимого количества ресурсов газа. Однако, в ходе расследования обнаружилось, что в данный период компания "Газпром" дала право использовать газ другим объектам коммунального теплоснабжения (объем расходуемого топлива которых превышал запрашиваемое количество ресурсов).

Антимонопольная политика в других странах достаточно похожа на политику Российской Федерации. Главным образом, первостепенные задачи в большинстве зарубежных законодательно-правовых актах заключаются в борьбе с монополизацией и поддержкой конкуренции. Эти задачи можно расценивать как способ достижения определенных целей. Самая важная из этих целей - цель эффективности.

Она может быть представлена в законодательных актах в различных вариациях:

- задача повышения общественного благосостояния. Например, акт Австралии от 1974 года ставит задачу повышения благосостояния своих граждан.
- задача о повышении экономического уровня. Например, закон Индонезии нацелен на поддержание эффективного делового климата для стимулирования экономического роста.
- задача об обеспечении благосостояния потребителей. Например, акт Канады "О конкуренции" нацелен на предоставление покупателям конкурентных цен и широкого ассортимента продукции.

Другая общая задача зарубежных законов - достичь добросовестной конкуренции. Данную цель отмечают законодательные акты Кореи, Индонезии, Армении, Тайваня, Белоруссии и другие.

Рассмотрим механизм антимонопольного регулирования на примере Соединённых Штатов Америки (США). США - пионер в области антимонопольного регулирования. Крупные монопольные компании США играют господствующую роль в экономической системе всего мира. Десять крупнейших монополий мира включают 8 американских. Система антимонопольного регулирования в США признает незаконность всех актов монопольной деятельности, независимо от уровня их воздействия на конкуренцию. Данная система закреплена не только в законодательстве США, но и в законодательствах других стран, например Канады или Аргентины. Но монополия полностью запрещена только в США. Основой антимонопольной политики США был в 1890 году закон Шермана. Цель

данного закона заключалась в прекращении контроля над рынком и предотвращении монопольной власти. Закон Шермана не разрешал следующие формы объединения: сделки, межфирменное сотрудничество, любой контакт фирм между собой, которые были направлены чтобы ограничить торговлю или коммерцию.

В 1914 году появился закон Клейтона, в следствие которого произошло существенное усиление положений закона Шермана. В основе нового закона лежали несколько ключевых моментов: поддержка среды конкуренции, незаконность принудительных соглашений, ценовой дискриминации, а также запрет слияний, покупки активов и перекрестных директоратов.

К основным законам также относят закон "О Федеральной торговой комиссии", созданный с целью предотвращения и пресечения недобросовестной конкуренции; контролировать коммерческую этику компаний. На основе трёх этих законов была составлена основа антимонопольного регулирования.

Государственный контроль монополистической деятельности в США осуществляется антитрестовским отделом Министерства юстиции, который имеет полномочия для возбуждения судебных дел против предприятий, которые не следуют антитрестовскому законодательству.

Рассмотрим механизм регулирования монополий в США на примере компании «Apple». «Apple» — американская компания, которая производит персональные и планшетные компьютеры, аудиоплееры, телефоны. Из-за инновационных технологий и эстетичного дизайна, компания имеет исключительную популярность и репутацию. Корпорация – первая в мире по значению рыночной капитализации. Её размер составляет 537 млрд долларов США (по данным от 11.12.15). Компания «Apple» не раз сталкивалась с нарушением антимонопольного законодательства. В апреле 2012 года властями США был выдвинут иск на корпорацию «Apple», а также на пять издательств электронных книг (Simon & Schuster, Penguin Publishers, MacMillan, Hachette Book Group и HarperCollins). Десятого июля 2013

корпорация «Apple» была признана виновной в картельном сговоре с отдельными книжными издательствами в целях увеличения стоимости на электронные книги в США и обязалась выплатить штраф в размере \$450 миллионов из-за нарушения антимонопольного законодательства.

Сравнивая антимонопольную политику Российской Федерации и США, можно увидеть сходство антимонопольных законодательных актов стран. Цель законодательных актов США заключается в предотвращении сверхмерной концентрации предприятий, а антимонопольные акты РФ ставят задачу разукрупнения ранее сформировавшихся монополий. То есть антимонопольная политика РФ не учитывает специфику развития экономики России, которая в корне отличается от экономики США и, соответственно, не находит решения поставленным перед экономикой задачам. Законодательство РФ отражает потребности монополий-преемников командно-административной системы, а законодательство США выражает государственные интересы. Главное различие между антимонопольными законами этих двух стран: они выражают потребности различных социально-экономических субъектов. К сходствам же можно отнести: нагроможденные статьи, нормы, ограничения и санкции, запутанные и двусмысленные формулировки законов, лазейки в формулировании положений законов, необходимость в стройном механизме реализации.

Таким образом, практика показала, что большинство государств имеют достаточно похожую систему регулирования монополий, направленную на борьбу с монополизмом и поддержку конкуренции, но каждой политике присущи свои достоинства и недостатки. Анализируя антимонопольное регулирование России и США, можно прийти к выводу, что обе политики направлены против крупных капиталов. Однако, владельцы крупных капиталов США нейтрализовали влияние подобного регулирования с помощью образования института доверительной собственности, в отличие от представителей крупных капиталов России, которые так и не нашли пути решения данной проблемы. В то же время, в условиях постоянной глобализации экономики, любая страна нуждается в крупных национальных

капиталах. Наряду с этим, нужно соблюдать хрупкий баланс между интересами крупных капиталов и благополучием общества. То есть реализация производимой продукции на внутренних рынках не должна провоцировать потери страны и ухудшать общественное благосостояние. Для преодоления недостатков антимонопольной политики и достижения наиболее эффективного результата в регулировании монополий, правительство РФ должно учитывать специфику развития экономики в антимонопольном законодательстве.

Библиографический список

1. Аристотель. политика. пер. с древнегреч. С.И. радцига. – м.: [АСТ](#), 2010. – с. 190. и Смит А. исследование о природе и причинах богатства народов. (серия: антология экономической мысли). - м.: Эксмо, 2007. – с. 96, 122, 178, и др.
2. Гловели Г.Д. История экономических учений: учеб. пособие для вузов / высш. шк. экономики, нац. исслед. ун-т. - м.: Юрайт, 2012. – с. 12
3. Еникеева Д.Д. К вопросу об организационно-хозяйственных формах монополий в современной экономике России // Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. - 2012. - т. 21. - № 2. - с. 92..
4. Караева Ф.Е, Жанатаева А.Х. Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйствующего субъекта, журнал «Экономический анализ: теория и практика», 2008, n 22
5. Карибов А. Постиндустриальные перспективы развития конкуренции и монополии // Власть. – 2012. - № 8. – с. 76.
6. Малкина М.Ю., Абросимова О.Ю. Анализ особенностей функционирования естественных монополий в современной России // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 12. - с. 56.
7. Пичурин И.И. Общественные издержки монопольной власти // журнал Экономической теории. - 2008. - № 1. - с. 112

Шембетова Э.Р., Политика борьбы над внешними эффектами

Policy of preventing external effects

Шембетова Элвира Растямовна,
студентка факультета мировой экономики и управления
Астраханский Государственный Университет

Shembetova Elvira Rastyamovna,
the student of the faculty of International Economics and Management
Astrakhan State University

Аннотация: В современной экономике достаточно актуальной является проблема отрицательных внешних эффектов. В статье рассмотрены главные аспекты борьбы над данной проблемой, а так же показаны способы регулирования внешних эффектов, выявлены имевшиеся достоинства и недостатки, а так же сходства и различия методов устранения данной проблемы для разных стран на практике.

Ключевые слова: Несостоятельность рынка, внешние эффекты, отрицательные внешние эффекты, плата за загрязненность, экстерналии, налог Пигу, зеленые налоги.

Abstract: In today's economy there is a very important problem of negative externalities. The article discusses the main aspects of the struggle over this issue, and also shows how to manage external effects, revealed the available strengths and weaknesses, as well as the similarities and differences of methods to eliminate this problem for the different countries in practice.

Keywords: Market failure, external effects, negative externalities, pollution charges, externalities, Pigou tax, green taxes.

Рынок занимает определяющее место в процессе установления рыночного равновесия, в поступательном становлении экономики. Но с текущим развитием рыночной системы начинают все сильнее проявляться недостатки данной системы. Вследствие этого, возникают внешние эффекты.

Под внешними эффектами будем понимать ситуацию, в которой не учитываются издержки, не получившие отражения в ценах или выгоды общества, которыми пользуются лица, не участвующие в сделке. Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность какого-либо экономического агента приводит к некомпенсированным для третьих лиц издержкам. Примером может послужить загрязнение окружающей среды путем производства удобрения химическим заводом.

Каждый человек получает ущерб в виде загрязнения окружающей среды, болезней и сокращения продолжительности жизни.

Рассмотрим вопрос о преодолении проблемы внешних эффектов. Данный вопрос может решить государство, путём наложения на производителя налогов для устранения рыночных несовершенств, интернализации экстерналий, лицензий на загрязнение и т.д. Проблему распределения ресурсов на эффективном уровне, учитывая внешние эффекты, можно свести к задаче их интернализации.

Интернализация – это процесс трансформации внешних эффектов во внутренние, где происходит приближение предельных частных затрат к предельным общественным затратам. Субъект экономики, породивший возникновение внешнего эффекта, должен понести полный объем издержек, а не переносить его на третьих лиц или получить компенсацию за предоставление дополнительных преимуществ.

Рассмотрим вариант борьбы с экстерналиями с помощью административно-правовых методов: корректирующие налоги и субсидии Пигу.

Налог Пигу – налог на выпускаемую продукцию, который вводится для координирования отрицательного внешнего эффекта и повышения эффективности производства. Для введения налога необходимо определить внешний эффект и размер предельных издержек третьих лиц, связанных с возникновением эффекта. При введении налога происходит увеличение уровня предельных частных издержек до предельных общественных издержек, что сокращает объем произведенной продукции. Размер налога равен уровню предельных внешних издержек на единицу выпускаемых товаров и услуг: $T = MEC$, где T - размер корректирующего налога; MEC – размер предельных внешних издержек. Тогда: $MPB + T = MSC$.

График кривой предельных индивидуальных издержек, учитывая налог Пигу, совпадает с графиком предельных общественных издержек, что приводит к сокращению производства продукции с отрицательным эффектом до эффективного уровня. Данный налог изменяет стимулы производителей,

что сдвигает количество произведенной продукции в сторону социального оптимума.

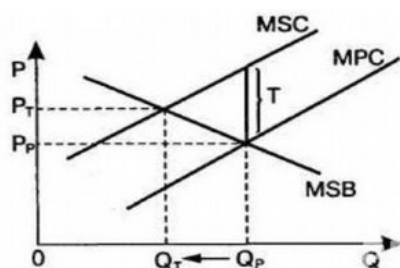


Рисунок 2. Введение налога Пигу

Выплата субсидий - это аналог налога Пигу при положительных внешних эффектах. Корректирующие субсидии – выплаты государственных субсидий производителям, следствием деятельности которых является возникновение положительных внешних эффектов. Такое субсидирование необходимо для интернализации внешних эффектов через оказание понижающего действия на цены, которое приведёт к росту объемов производства до оптимального уровня. Размер субсидий равен уровню предельной внешней полезности на единицу выпускаемых товаров и услуг: $G = MEB$, где G - размер субсидий; MEB - размер предельной внешней полезности. Тогда: $MPB + G = MSB$.

График кривой предельной индивидуальной полезности, учитывая субсидии, совпадает с графиком предельной общественной полезности, что приводит к росту производства товаров и услуг с положительным внешним эффектом до эффективного уровня и снижению цен в сторону социального оптимума.

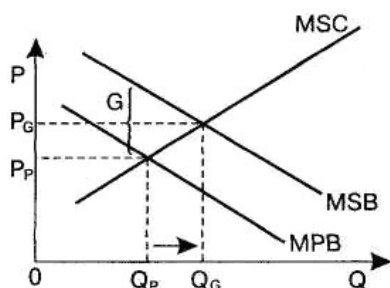


Рисунок 3. Введение корректирующих субсидий

Однако существуют препятствия для введения корректирующих налогов и субсидий Пигу. На практике тяжело измерить уровень предельных издержек и выгод, необходимых для установления налогов и субсидий.

Введение налогов и субсидий часто не приводит к достижению поставленной цели, поэтому экономист Рональд Коуз предложил новый путь решения проблемы. Теорема Коуза гласит, что при соблюдении чёткой спецификации прав собственности, нулевых транзакционных издержках и отсутствии эффекта богатства, итоговый результат производства не будет зависеть от распределения в правах собственности. Однако в теореме Коуза используется несколько жестких требований. Должны быть низкие издержки ведения переговоров, так как увеличиваются транзакционные издержки. Также трудно определить происхождение экстерналий, что приводит к невозможности определения прав собственности. Поэтому складывается необходимость участия государства, которое выражает интересы как участников рыночных сделок, так и третьих лиц.

Рассмотрим другой вариант борьбы с экстерналиями, связанный с использованием ценовых механизмов. Государство может способствовать сокращению отрицательных экстерналий тремя путями: 1) установлением нормативов выбросов; 2) установлением налогов на выбросы; 3) введением передаваемых лицензий на выбросы.

Норматив выбросов – это установленное законом максимальное количество опасных веществ, которые может выбрасывать фирма. Если предприятия превышают этот предел, то они могут подвергнуться штрафам или уголовному взысканию. Данной практике свойственны определенные недостатки. Принятый стандарт позволяет в установленных границах свободно выбрасывать опасные отходы. Поэтому установление нормативов выбросов может привести к серьёзным убыткам общества.

Налоги на выбросы – это налог, накладываемый на единицу объёма опасных выбросов фирмы. При использовании налогов на выбросы не требуется сбор малодоступной информации о предельных издержках сокращения выбросов. Они способствуют уменьшению объёма опасных веществ, а фирма может извлечь выгоду как разницу между расходами на уменьшение количества выбросов и налогом. Поэтому, налоги являются мощнейшим стимулом для уменьшения фирмами количества выбросов. Ещё

один способ - введение передаваемых лицензий. Предполагается наличие у фирм лицензий на производство выбросов, в которых указаны разрешённые объёмы выбросов. Лицензии обладают рыночной стоимостью, которая при равновесии равна предельным издержкам предприятия, иначе определённые предприятия получают преимущество для приобретения большего числа лицензий.

С развитием научно-технического прогресса и промышленности, наиболее распространённым отрицательным эффектом является загрязнение окружающей среды. Проблема загрязнения окружающей среды становится всё более актуальной и приобретает глобальный характер. Загрязнение окружающей среды чаще всего связано с производством продукции. Производственная деятельность фирм приводит к возникновению опасных выбросов и газов в атмосферу, токсичных элементов и груд твёрдых веществ в окружающую среду. Все это приводит к возникновению серьёзных заболеваний, а также к снижению работоспособности и увеличению нетрудоспособного населения. Поэтому для любого государства необходимо определить меры регулирования загрязнений окружающей среды и её защиты.

Рассмотрим меры регулирования загрязнений в России. В РФ сформирована отрасль экологического права, которая направлена на поддержание безопасной экологии и окружающей среды. Экологическое законодательство России обеспечивает эффективное и рациональное использование ресурсов, предупреждает загрязнение природной среды и обеспечивает сохранность особо важных природных объектов. Чтобы обеспечить требования экологического законодательства, используются нормы уголовного, административного и гражданско-правового законодательства.

Существует Федеральный закон РФ "Об охране окружающей среды", который определяет политику государства в сфере охраны окружающей среды.

Данный закон осуществляет регулирование проблем взаимодействия

общества и природной среды, которые возникают при исполнении хозяйственной и другой деятельности, и предусматривает плату за осуществление негативного воздействия на окружающую среду (НВОС). Согласно Федеральному закону к негативному воздействию (НВОС) относят:

- выброс в атмосферу опасных и других веществ;
- сброс опасных веществ в поверхностный и подземный водоём;
- загрязнение почвы и недр;
- выброс производственных и потребительских отходов;
- загрязнение среды электромагнитным, ионизирующим и физическим воздействием.

Плата за загрязненность – это форма компенсации ущерба от выбросов вредных и опасных элементов в природную среду России.

Эти платежи используются для того, чтобы:

- возместить затраты, связанные с воздействием выбросов опасных элементов;
- стимулировать снижение выбросов или поддерживать их количество в нормативных рамках;
- стимулировать осуществление расходов на планирование и строительство очистных сооружений.

Плату за загрязненность природной среды отходами несут предприятия, юридические и физические лица, осуществляющие деятельность, связанную с природопользованием. Для расчета размеров выплат, государство должно сбалансировать размер предельных общественных выгод с размером предельных общественных издержек, связанных с загрязнением. Поэтому размер выплат за загрязнение определяется в соответствии с размером возмещения вреда природной среде, а при недостаточных данных об издержках, определяется в соответствии с фактическими затратами на восстановление прежнего состояния природной среды.

Чтобы достаточно точно оценить эффективность и результативность регулирования процессов загрязнения окружающей среды, проанализируем

экологическую ситуации в России. Несмотря на проводимую правительством РФ политику по регулированию вредных выбросов в окружающую среду, Россия считается одной из стран мира с самыми худшими показателями по состоянию экологии государств на планете. Невзирая на сокращение объёмов выпуска и выполнение мер по охране окружающей среды как федерального, так и регионального уровня, наиболее населенные и промышленно развитые районы страны высоко загрязнены и находятся в неблагоприятной экологической обстановке. Рейтинг из 35 самых экологически опасных мест мира на 2015 год включает семь городов РФ, а именно Норильск, Челябинск, Магнитогорск, Дальнегорск, Дзержинск, республику Коми и Кольский полуостров. В 2015 году Федеральной службой государственной статистики (Росстат) был опубликован рейтинг "Основных показателей охраны природной среды", в котором проиллюстрированы данные 2015 года об опасных выбросах в окружающую среду 181 городом России. Данная таблица представляет 25 городов России с наибольшим количеством выбросов в атмосферу загрязняющих веществ.

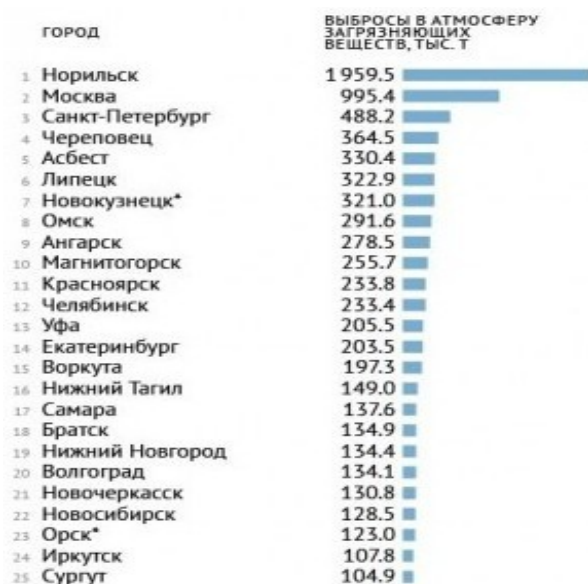


Рисунок 4. Рейтинг из 25 городов России по уровню загрязненности.

Наиболее опасные промышленные отрасли, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду в России, отражаются в области добычи нефти и угля, энергетики, производства промышленных и военно-промышленных комплексов, чёрной и цветной металлургии. Влияние

выбросов промышленных отраслей на загрязнение природной среды выражается соответствующими данными: отрасль нефтедобычи и нефтепереработки – 24,09%; отрасль электроэнергетики – 21,7%; отрасль цветной металлургии – 20,5%; отрасль черной металлургии – 13,7%; отрасль угольной промышленности – 3,7%; отрасль стройматериалов – 2,8%; отрасль химической промышленности – 2,5%; отрасль машиностроения – 2,2%. В качестве примера рассмотрим отрасль нефтедобычи и нефтепереработки и её влияние на загрязнение окружающей среды. Крупнейшим кредитором экономики России выступает РАО "Газпром". "Газпром" осуществляет около 95% добычи газа и 100% транспортировки. Однако было выяснено, что деятельность РАО "Газпром" приносит вред окружающей среде, а сама компания не раз нарушала федеральный закон об охране окружающей среды. Так, арбитражным судом Башкортостана было вынесено решение, о том, что компания "[Газпром Нефтехим Салават](#)" должна выплатить штраф в размере 42,2 миллионом рублей за оказание негативного воздействия на природную среду. В ходе судебного разбирательства было установлено, что "Газпром Нефтехим Салават" захороняла отходы первой категории опасности (промывных вод и обработанной щелочи) и второй категории опасности (серно-щелочных отходов) в недрах Стерлитамакского района Башкортостана.

Теперь рассмотрим политику регулирования загрязнений окружающей среды за рубежом. Важно произвести оценку развития российского экологического законодательства по сравнению с зарубежным, чтобы выявить, перенимает ли оно наиболее эффективные зарубежные практики или ищет свои собственные пути развития. Практически всеми странами мира используются похожие меры правового обеспечения решения проблем окружающей среды: большинство стран используют налогообложение, экологический контроль, административную и уголовную ответственность, экономические платежи и экономическое стимулирование. Но проведя сравнительный анализ, можно увидеть, что существует большое различие между инструментами регулирования разных стран. В России наиболее часто

применяются методы административного регулирования экологических проблем, например взимание штрафов, установление административной ответственности, приостановление деятельности, прохождение проверок. Зарубежные страны широко используют механизмы экономического стимулирования, связанные с загрязнением природной среды, такие как экологическое страхование, экологическую сертификацию, зеленые "налоги" и государственное субсидирование. Причём государства стимулируют и поощряют именно те предприятия, которые добровольно применяют указанные инструменты. Рассмотрим регулирование загрязнений окружающей среды за рубежом. Агенство по охране окружающей среды США помимо системы экологических платежей, использует продажу квот на выброс опасных веществ. Продажа квот предусматривает принятие определенного предела выбросов, который распределяется между источниками загрязнения по квотам. Также на сегодняшний день правительство США особое внимание уделяет "зелёным" налогам. Зеленые налоги (экологические платежи) - это платежи, взимаемые за оказание негативного воздействия на окружающую среду. Так, Конгрессом США был установлен налог, связанный с продажей озоноразрушающих хлорфторуглеродов (ХФУ), используемый с целью снять эти продукты с производства. Использование "зелёных" налогов дискутируется в ЕС, который поддерживает идею введения как совместного налога для стран ЕС на выброс опасных веществ, так и их использование в отдельных странах. Однако правительства менее богатых стран опасаются, что величина единого согласованного налога будет слишком высокой, что может привести к сокращению их экономического роста. Правительство Нидерланд установило налог за загрязнение водных объектов как на непосредственные, так на косвенные источники загрязнения. Расчет данного налога осуществляется исходя из суммарного количества поступлений вредных отходов и общих затрат на очистку водных объектов от этих отходов. Правительство Франции облагает платежами фирм-загрязнителей, а фирм, которые установили очистные сооружения, поощряет субсидиями. Правительство Японии

согласно принятому в 1970 году "Закону о борьбе с загрязнением атмосферного воздуха" использует систему денежных платежей за причинение ущерба здоровью людей, которые пострадали от загрязнений, выплата которых осуществляется владельцами фирм-загрязнителей. Данный таблица представляет рейтинг стран, с наибольшим объемом загрязнений в год на 2015 год.

Страна	Выброс, млн т	Доля в глобальном выбросе, %	Выброс на душу населения, т
США	1400	22,9	5,3
Китай	810	13,3	0,7
Россия	440	7,2	2,9
Япония	300	5,0	2,4
Германия	235	3,8	2,9
Индия	230	3,8	0,3
Великобритания	160	2,7	2,7
ЮАР	160	2,7	3,5
Канада	160	2,7	5,3
Италия	120	2,0	2,1

Рисунок 5. Основные страны и их доля в глобальном выбросе опасных веществ.

Таким образом, государственное регулирование отрицательных внешних эффектов должно быть основано на анализе издержек и выгод. Это условие является важным, поскольку государственное регулирование загрязнений окружающей среды является затратным и оправдывается только в случаях наиболее очевидной рыночной несостоятельности. Современный анализ показывает, что экологическая ситуация в России и других странах находится в плохом состоянии и сохранение сложившейся тенденции может привести к катастрофической ситуации в экологии. Сокращение в объемах производства на протяжении последних лет не привело к аналогичному снижению количества загрязнений. Поэтому государство должно существенно регулировать процесс природопользования, поскольку рынок не может регулировать эколого-экономические процессы. Государство должно усовершенствовать методологию регулирования отрицательных внешних эффектов и устанавливаемых обязательных платежей за выброс опасных веществ. Должны не только взиматься платежи за загрязнение, но и производиться переработка и уничтожение опасных выбросов

специализированными предприятиям.

Библиографический список

1. Абакулина Л.Ю., Беляева Т.П. Экономика. Учебник для вузов под рук. А.В. Лабудина - М.: Питер - 2013 - 368 с.
2. Видяпина, В.И. Экономическая теория : учебник / под общ. ред. В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Гоголева Т.Н., Кузнецова Ю.И. История экономических учений (XX век): Учебное пособие. - Воронеж: Изд-во ВГУ, 2003.
4. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Изд. 3-е, доп. и перераб./ Под общ. ред. В.И. Кушлина. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 616с.
5. Гребенников П.И., Ривера Д.К. «Теорема коуза» реальность или фикция?/ Журнал «[Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов](#)», выпуск № 4 / 2007
6. Грязнова, А.Ю. Микроэкономика. Теория и Российская практика / А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданова. – М.: Экономика, 2006.
7. Еникеев Ш. И., Дида А. В. Асимметричная информация и «Фиаско рынка»/ Журнал «[Актуальные проблемы экономики и права](#)», выпуск № 1 (5) / 2008
8. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика – 1,2. – М.: Экономика, 2008.
9. Карелина, С.А. Правовое регулирование несостоятельности: Учебно-практическое пособие. – М.: Экономика – 2006. – 256 с.
10. Каширина, Е.Н. Внешние эффекты и их интернализация / Е.Н. Каширина // Вестник Оренбургского Государственного университета. – 2006. – № 2.

Электронное научное издание

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И
КРЕДИТ: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И
ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Сборник научных трудов
по материалам I международной
научно-практической конференции

31 мая 2016 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00-005572-1

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 12,8. Тираж 100 экз.
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.