



VI Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Часть I



Санкт-Петербург

УДК 330
ББК 65
П78

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Э. Л. Кыят (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), М. С. Федорова (Россия), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

П78 **Проблемы и перспективы экономики и управления** : материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — Санкт-Петербург : Издательский дом «Свое издательство», 2017. — iv, 110 с.

ISBN 978-5-4386-1436-4

В сборнике представлены материалы VI Международной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-4386-1436-4

© Оформление.
ООО «Издательство Молодой ученый», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Богомазова Е.А. Понятие и классификация инновационного риска	1
Дзущева Г.Н., Халява А.И. Приватизация в России как важнейший этап перехода к рыночной экономике	3
Щербаков П.А. Сущность рынка, его составляющие и функции	5

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Курлаев А.М. Концепция социального трудового дохода в составе социальной экономики	9
--	---

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Бабаева Г.Я., Мусретова Г.Р., Рузиева С.С. Особенности форм безналичных расчетов в Республике Узбекистан	12
Гараева Д.Р. Долговременные тренды и циклы развития экономики России и их прогнозирование	14
Дзущева Г.Н., Ахполова Д.В. Государственная поддержка инновационной деятельности в России	17
Коломиец К.Л. Анализ развития сервисной отрасли в России	20
Пивоваров Р.А. Оценка эффективности инвестиционного проекта	22
Полетаев А.А., Хаверова Н.В. Кадровая политика как инструмент стратегического управления персоналом ОАО «РЖД» в условиях экономических реформ	25
Русских О.В., Лихтина А.А. Налоговые вычеты как инструмент реализации социальной направленности налоговой политики	27
Соколова М.С. Пути совершенствования налогообложения образовательных учреждений	29

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Капранова Е.М. Особенности землепользования в лесничествах	31
Клипина Е.А. Экономический анализ использования земельных угодий (на примере Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областей)	34
Сибирко И.В., Морозова А.А. Образовательные инновации как генератор нового знания и фактор развития творческого потенциала трудовых ресурсов страны	37
Ченцова Е.П., Марчук М.В. Мотивация предпринимательской деятельности в свете поведенческой экономики	39

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Бруснянин В.Е., Махмутов Я.И., Сковронская Я.В., Цыбульский А.В.**
Особенности развития оффшорного бизнеса и процессов деоффшоризации
в современной мировой экономике и России 42
- Бруснянин В.Е., Махмутов Я.И., Сковронская Я.В., Цыбульский А.В.**
Сравнительная характеристика аптечного рынка в России и за рубежом 44
- Емельянова К.Н.**
Инвестиционный климат России: анализ оценок международных экспертных организаций
и рейтинговых агентств 47
- Шевченко А.В., Бабанов А.Б.**
Повышение инновационной активности в агропромышленном комплексе как фактор устойчивого
развития внешнеэкономической деятельности России 51

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

- Давыдова А.И., Гулько А.А.**
Кредитный риск в области потребительского кредитования и способы его минимизации 54
- Знаменская В.В.**
Анализ динамики и прогнозирования объема ипотечного кредитования в России 56
- Куйшибаева А.К.**
Статистический анализ объема кредитования физических лиц в России 59
- Курилова А.А., Шерстобитова А.А.**
Особенности проведения анализа денежных потоков корпораций 62
- Лещина Э.Л., Владимирова К.В., Галкина А.Б.**
Налоговые льготы как средство стимулирования малого предпринимательства 64
- Лядова Ю.О.**
Особенности выбора показателей в рамках проведения финансового анализа 66
- Мироненко В.О.**
Понятие, сущность и виды лизинга 69
- Пивоваров Р.А.**
Трансформация сбережений населения в инвестиции 72
- Прохин А.Д.**
Теоретический анализ понятий собственного капитала в банковской теории 75
- Савенкова И.В., Букреева Л.М.**
Совершенствование системы риск-менеджмента в российских коммерческих банках 78
- Степанова Е.А.**
Оценка кредитных операций коммерческого банка (на примере банка «ВТБ 24» (ПАО)) 83
- Черных М.И.**
Устойчивость ресурсной базы как индикатор ликвидности банковского сектора 86

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

- Антипин Д.А.**
Актуализация подходов к оценке товарных запасов и выручки в российском бухгалтерском учете 90
- Иванова Н.Е., Грицай А.В.**
Система гибких бюджетов как способ эффективного планирования затрат организации 93
- Клочко С.Н., Малова А.Д., Дусмухаметова К.В.**
Реализация принципов бухгалтерского учета в рамках этапов учетного процесса предприятия 95
- Клочко С.Н., Налбандян Н.А., Цветкова Д.А.**
Оценка эффективности внедрения информационных технологий в систему бухгалтерского учета
на предприятии 101
- Третьякова А.Н.**
Учетная политика для целей управленческого учета как способ повышения качества
управленческой информации 107

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Понятие и классификация инновационного риска

Богомазова Екатерина Алексеевна, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Способность фирм производить инновации является одним из первейших факторов в достижении и сохранении конкурентного преимущества. Широко признано, что создание отличающихся идей — это первый и наиболее важный шаг к инновациям, поэтому такой вид деятельности должен быть как можно сильнее поддержан на всех уровнях фирмы.

Многие авторы подчеркивают, что инновации требуют принятия риска на любом уровне организации.

Вначале определим, что такое инновации. Можно сказать, что инновации — это удачное применение новых идей. Стоит иметь в виду, что если творчество относится к генерированию новых и полезных идей, то инновации включают два качества: новизна и возможность коммерческого использования [5, с. 1096]. Инновации могут быть как продуктовые, так и процессные. Хотя эти два вида инноваций тесно связаны между собой, в фирмах больше внимания уделяется продуктовым инновациям, а процессные инновации могут быть необходимы для успешного внедрения продуктивной инновации. Несмотря на большое количество попыток, совершенных в области определения, что такое инновации, эта тема все еще вызывает споры и расхождения во мнениях. Однако несмотря на все трудности, инновации являются главным драйвером роста.

Инновации, с одной стороны, включают в себя экзогенные факторы риска, например, такие как внешнее окружение, организационная культура, структура и стратегия.

С другой стороны, инновации, сразу внутри себя содержат факторы риска, так как требуют инвестиций времени, денег, усилий и ресурсов, например, как увеличение расходов на НИОКР и большего внимания со стороны управленческого персонала, хотя не известно, когда окупятся эти инвестиции.

В последние десятилетия развитие и диффузия информационных технологий привели к значительному увеличению в использовании данных для поддержки принятия решений в бизнесе. Однако огромное количество этих данных не всегда гарантирует правильное решение. В одних случаях большое количество данных приводит к введению многих переменных, которые не могут быть эффективно рассмотрены. В других ситуациях требуемые данные или не доступны, или не точны. В результате, хотя

информационные технологии сейчас проникли во все сферы и важность их использования никто не оспаривает, конкретный сценарий применения определенных инноваций до сих пор отягощен всеми видами неопределенности и, как следует из этого, рисками.

Более того, новые технологии и динамически меняющиеся организационные факторы ответственны за изменения во внешней среде, которые подвержены почти не контролируемым рискам. В этом сложном и изменчивом контексте тип решений, который наиболее подвержен рискам, является связанный с технологическими инновациями (ТИ). Технологические изменения являются особенно быстрыми и их влияние на технологические инновации обычно трудно точно предопределить. Однако, инвестиции в ТИ проекты имеют тенденцию быть массивными. Также растет стратегическая роль технологий в экономической среде, что приводит к еще большим сложностям в инвестиционной оценке ТИ [1, с. 183]. Поэтому считается общепризнанным, что ТИ проекты являются особо рискованными и важность использования техники анализа рисков подтверждается как на академическом уровне, так и на практическом [2, с. 485]. Этот вопрос становится еще более значимым, если учитывать, что механизм традиционной оценки рисков не совсем подходит для комплексной оценки динамики ТИ проектов.

Поведенческие модели инноваций предполагают, что желание фирм вовлекаться в процесс инноваций позитивно коррелирует с ожидаемой прибылью после их внедрения и негативно соотносится с предполагаемым риском проекта [4, с. 358].

Существует несколько концепций инноваций в зависимости от аспекта их рассмотрения. Риск инновационного проекта зависит не только от сложности используемых технологий, но также от поведения конкурентов, уровня прибыли, количества продаж. Проект радикально нового лекарства, например, изначально более рискованный, чем проект лекарства с более инкрементальными инновациями. Технологические и рыночные элементы инновационного риска проекта не являются независимыми, хотя жизненный цикл радикальных инноваций дольше, более непредсказуемый и включает больше кросс-функциональной групповой работы, чем инкрементальные инновации [4, с. 358].

Традиционный подход в оценке риска в проектах обычно фокусируется на чистой приведенной стоимости (net present value - NPV) и внутренней норме доходности (internal rate of return — IRR), в свою очередь оба этих показателя основываются на анализе дисконтированного денежного потока (discounted cash flow — DCF). Однако такие подходы предполагают, что будущие денежные потоки могут быть предсказаны с разумной точностью и этими предположениями, которые были приняты до начала проекта, руководствуются на протяжении всего проекта.

Альтернативами являются применение «нечеткой логики» (fuzzy logic — обобщение классической логики и теории множеств, где значения «истина» и «ложь» заменяются значениями функции на действительном единичном отрезке $[0, 0; 1, 0]$ (концепция частичной правды)) для оценки риска и использование реальных опционов. Эти два подхода служат разным целям. Модели «нечеткой

логики» преследуют цель просчитать влияние риска на успех проекта, но они не обеспечивают экономический анализ. С другой стороны, модели реальных опционов просчитывают экономическую ценность маневренности проектов в отношении рисков, но у них существует недостаток индивидуального анализа о влиянии на определенный риск.

Еще одной альтернативой в оценке рисков проектов является использование стохастических моделей. Однако, такие модели часто недооценивают конкретную экономическую обстановку проекта, фокусируясь больше на вероятности распределения успеха проекта. Таким образом, имеется недостаток систематических подходов, которые одновременно определяют и рассчитывают влияние риска на проект.

Риск в технологических инновациях можно представить в следующих категориях.

Таблица 1. Классификация рисков в технологически инновационных проектах.

Категория риска	Фактор риска
Затраты	Соответствие бюджету, приблизительные оценки и непредвиденные расходы
Бенефиты	Ясность, точность, измеримость бенефитов, план достижений
Умения и опыт	IT умения, бизнес-умения
Размер и сложность	Размер, сложность проекта, зависимость других проектов, людей, поставщиков
Архитектура и исполнение проекта	Согласование архитектуры, безопасность, точка отсчета в действии
Четкость размера	Четкость результатов
Организационная поддержка	Вовлечение бизнес площадок, отношение спонсоров, доступность ресурсов, поддержка вычислительных центров
Влияние изменений	Распространение изменений
Бизнес среда	Чувствительность бизнес-среды, изменения в потребностях потребителей
Технологическая зрелость	IT зрелость
Риск-менеджмент	Руководство планирования, качество страхования, принятие решений

Источник: адаптировано автором из [2, с. 486].

Также стоит отметить, что важно оценивать не только проект, но и саму организацию в целом. Инновационный проект должен иметь связь со стратегией компании.

Можно привести такие критерии, которые используются при оценке инноваций в контексте оценки компании [3, с. 136]:

1. Жизненный цикл инноваций (используемой технологии),
2. Анализ потенциального рынка,
3. Возможные конкуренты,
4. Анализ продуктового бренда,
5. Анализ сетей поставщиков,
6. Анализ производственного процесса,
7. Качество продукции,
8. Проект-менеджмент,
9. Защита интеллектуальной собственности,

10. Принятие продукта обществом,

11. Удовлетворение потребителей.

Также существуют теории, что инновационный риск, как, впрочем, и другие риски зависят как от субъективных факторов, например, от качеств менеджеров и других лиц, принимающих решения, так и от объективных факторов, к примеру, организационный климат внутри страны, неформальные правила определенного общества, то есть, модно ли, например, быть инноватором.

Подводя итог, можно сказать, что несмотря на огромное количество классификаций инновационного риска и факторов, влияющих на него, поворотным моментом в инновационном риске все же является способность руководителя взять на себя данный риск. Именно данное качество менеджера является предвестником возникновения любого вида инноваций в определенной фирме.

Литература:

1. Kailash Joshi, Somendra Pant. Development of a framework to assess and guide IT investments: An analysis based on a discretionary — mandatory classification // International Journal of Information Management. — 2008. — № 28. — С. 181–193.
2. Rogério Feroldi Miorando, José Luis Duarte Ribeiro, Marcelo Nogueira Cortimiglia. An economic — probabilistic model for risk analysis in technological innovation projects // Technovation. — 2014. — № 34. — С. 485–498.
3. Anna Małgorzata Deptuła. Analysis of Criteria Used in the Risk Assessment of Technical Innovations // Procedia Engineering. — 2017. — № 182. — С. 135–142.
4. Stephen Roper, Efsthios Tapinos. Taking risks in the face of uncertainty: An exploratory analysis of green innovation // Technological Forecasting & Social Change. — 2016. — № 112. — С. 357–363
5. Ana García-Granero, Óscar Llopis, Anabel Fernández-Mesa, Joaquín Alegre. Unraveling the link between managerial risk-taking and innovation: The mediating role of a risk-taking climate // Journal of Business Research. — 2015. — № 68, Issue 5. — С. 1094–1104.

Приватизация в России как важнейший этап перехода к рыночной экономике

Дзущева Галина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Халява Арина Ивановна, магистрант

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет) (г. Владикавказ)

После распада СССР перед новым руководством России встал вопрос о дальнейшем развитии экономики страны. В основном сохранившаяся государственная собственность требовала более эффективного управления, что могло быть обеспечено путем передачи предприятий в частную собственность. В статье рассматриваются основные этапы приватизации в России, условия ее проведения, законодательная база и ее экономические последствия.

Ключевые слова: приватизация, изменение форм собственности, ваучеры, залоговые аукционы

В современной экономической науке процесс приватизации считается составной частью институциональных изменений, сопровождающих демократические реформы. В новой России, в процессе рыночных реформ, основная роль отводилась именно приватизации. В результате этого процесса, частный сектор должен был стать преобладающей частью экономики.

Первый этап приватизации начался с принятием Закона «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 года, указов президента РФ «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 29 января 1992 года и «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации» от 14 августа 1992 года. Этот этап получил название ваучерного или чекового, главной его целью ставилось массовое преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа, для чего использовался чековый механизм наделения всех граждан правом на получение доли государственной собственности, а также механизм первоначального распределения акций между трудовыми коллективами и государством [1]. Каждый житель страны получал ваучер номинальной стоимостью десять тысяч рублей, а вместе с ним право свободно распорядиться чеком по своему выбору: обменять его на акции

своего предприятия в ходе закрытой подписки, участвовать в чековом аукционе, купить акции посреднических организаций — чековых инвестиционных фондов, или просто продать свой приватизационный чек.

Согласно статистике, около 25 миллионов россиян вложили свои ваучеры в чековые инвестиционные фонды, а примерно 40 миллионов вложили их в акции различных предприятий, треть владельцев ваучеров их просто продали. Однако законодательство 90-х годов не позволило многим ЧИФам, используя ваучеры граждан приобретать контрольные пакеты акций перспективных предприятий. Приватизационные чеки попали в экономически малоэффективные предприятия, многие ЧИФы обанкротились и были ликвидированы [2]. Таким образом, в период первого этапа приватизации в частную собственность было передано 112,6 тысячи государственных и муниципальных предприятий. К концу 1994 года процесс малой приватизации завершился. С точки зрения политической характеристики данного этапа, можно отметить, что официально провозглашенные цели приватизации находились в рамках национальных интересов России, а механизмы ее проведения сохраняли видимость социальной справедливости при разделе государственной собственности. В действительности, социально-экономические результаты ваучерной приватизации обострили политическое противостояние

в обществе и привели к ожесточенной внутрипартийной борьбе.

С первого июля 1994 года начался следующий, денежный этап приватизации. Продажа предприятий, а также акций акционированных предприятий происходила только за деньги. Специфическим методом приватизации стали залоговые аукционы, в рамках которых государственные пакеты акций отдельных предприятий передавались в доверительное управление на определенный период банкам, предложившим кредиты с целью финансирования дефицита госбюджета. В случае непогашения кредитов банк получал право продать или сохранить в своей собственности залоговые пакеты акций, фактически приобретал право собственности над переданными в залог государственными предприятиями. Постепенно уходили из практики стандартные массовые схемы приватизации предприятий, преобладали индивидуальные проекты. Упор делался на переход в частную собственность не целых предприятий, а имущественных долей государства в этих предприятиях. Основная масса населения в залоговых аукционах и инвестиционных конкурсах, разумеется, не участвовала. По своей внутренней логике развития данный этап процесса приватизации может быть охарактеризован как рыночный, ибо именно рыночные механизмы стали господствовать в отношении преобразования форм собственности. Собственность государства превратилась в обычный товар, а манипуляции с ним чисто рыночными действиями.

Социально-экономическая специфика данного этапа заключалась в совокупности нескольких новых явлений приватизации. Во-первых, государственная собственность по основным экономическим характеристикам перестала господствовать, приоритетными в экономике стали вновь сформированные частнособственнические отношения. Преобразование экономической основы государства на преимущественно общественной в преимущественно частную форму собственности завершилась. Во-вторых, принципиально изменилась социальная структура общества. Наряду с традиционными слоями и группами появилась новая, олигархическая группа, которая во второй половине 90-х годов приобрела огромное финансовое и политическое влияние, позволявшее ей полностью определять внутреннюю и внешнюю политику России. В обществе, это явление получило название «семибанкирщина». Впоследствии, влияние олигархических групп на государство было ослаблено, однако вопрос о законности проведенных аукционов в обществе не угасает до сих пор. В-третьих, реальностью стала российская многопартийность. Многочисленные политические партии с разнообразной социальной базой, идеологическими ценностями и приоритетами, предвыборными платформами образовали достаточно активное партийное пространство, как существенный политический элемент гражданского общества.

В начале 2000-х годов начался новый этап приватизационного процесса, который называют точечным или этапом

«индивидуальных» проектов. По сути, он охватывал все сферы экономики, не ограничивается в методах и механизмах, превращается в постоянно действующую систему новых экономических и финансовых отношений. Его можно назвать этапом глобальной приватизации. Экономическая политика государства прослеживается в законодательстве 2000—2002 годов, особенно в содержании законов о банкротстве, о земле, об обороте сельскохозяйственных земель и других, а также в Послании Президента РФ Федеральному собранию от 18 апреля 2002 года, в последующей политике руководства страны в отношении государственной собственности и государственной экономики [3].

Особенностью данного этапа стало быстрое нарастание «вторичной» приватизации в виде массового и почти неконтролируемого государством перехода ранее приватизированной собственности к новым владельцам. Чаще всего подобные переходы касались акционированных предприятий, акции которых скупались с предъяснением права на собственность. Нередко таким путем российские предприятия скупались иностранными компаниями, с помощью подставных лиц и лазеек в законодательстве. Обычно такие предприятия подвергались сверхэксплуатации для получения максимальной прибыли, или разрушались как конкуренты на мировом рынке. Оба эти варианта были распространены в цветной металлургии, в добывающей и перерабатывающей промышленности.

Кроме того, сфера приватизации значительно расширилась. Если в девяностые годы тысячи предприятий оборонного или околооборонного характера не выводились из государственного сектора по причине их прямой связи с обеспечением национальной безопасности, то на этом этапе на первое место ставились экономические интересы страны и стремление получить максимальную прибыль. Правительство считало, что неэффективный государственный сектор не приносит стране ничего, кроме дополнительных проблем и расходов. Часть предприятий оборонного комплекса была приватизирована, однако политическая обстановка в мире со всей очевидностью показала нецелесообразность таких планов государства, что позволило сохранить ведущие предприятия оборонно-промышленного комплекса и своевременно начать перевооружение армии.

В 2001 году в правительстве РФ были одобрены программы разгосударствления естественных монополий, таких как Газпром, РАО ЕЭС, РЖД, их реформирования путём дробления на основе производственного процесса с возможной последующей приватизацией отдельных структур. В результате государство сохранило контрольные пакеты в акционерных обществах, так как участие в собственности естественных монополий обеспечивало ее влияние в управлении экономикой страны.

Негативной стороной приватизации на этом этапе стало широкое распространение так называемого «банкротного» метода приватизации. Банкротство стало формально законным и достаточно лёгким путём перераспределения

собственности. Этот метод особенно широко применялся в отношении предприятий с акционерной формой владения, но также и тех, где оставалась государственная доля. «Банкротная» приватизация стала массовым и нечистоплотным процессом только из-за примитивности законодательства и попустительства чиновников государственных структур управления.

В настоящее время Правительством сформированы планы приватизации государственных активов в акционерных обществах, в том числе естественных монополий и оставшихся в государственной собственности унитарных предприятий, что позволит увеличить объем поступления в федеральный бюджет и создаст условия для вывода компаний на рынок, изменит модель корпоративного управления. Создаются новые инструменты приватизации государственного имущества, например, электронные площадки, список которых утверждается Постановлением Правительства и такой инструмент как формирование пула

определенного количества опытных независимых директоров, услугами которых может воспользоваться любое приватизируемое предприятие.

Таким образом, рассматривая вопрос о приватизации государственных предприятий в Российской Федерации в ходе перехода к рыночной экономике, частная собственность в России получила окончательную и законную прописку. Участвуя в процессе продажи своей собственности, у государства появилась возможность получать реальные денежные поступления в бюджет для решения государственных и социальных нужд. Негативный опыт первых этапов приватизации с использованием ваучеров, залоговых аукционов, принудительного банкротства предприятий и т. д. приведших к значительному социальному неравенству российского общества должен быть переосмыслен и использован для создания новых механизмов справедливого перераспределения государственных средств, в том числе налогового законодательства.

Литература:

1. Куликов В. Российская приватизация в шестилетней ретроспективе. // Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 10.
2. История приватизации России. https://ria.ru/history_spravki/20110530/381713462.html
3. Подберезкин А., Стряев С., Хохлов О., Ястребов Я. Из истории приватизации в России. М.: Ступени, 2014.

Сущность рынка, его составляющие и функции

Щербаков Павел Александрович, аспирант

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В настоящей статье представлен анализ определения рынка с точки зрения представителей различных экономических школ. Выявлена тенденция к рассмотрению рынка, как важнейшей неотъемлемой части экономики. Рассмотрены его основные составляющие и функции, сделан вывод о многомерности определения и необходимости разделения рынка на составные части для более подробного и всестороннего анализа.

Ключевые слова: рынок, составляющие рынка, функции рынка, спрос, предложение, цена

В течение последних нескольких лет, в связи с кризисом в Украине, на экономику России было оказано сильнейшее международное давление со стороны стран Евросоюза и США. Введение различных ограничительных экономических и политических санкций в отношении Российской Федерации, а также ответных мер привели к изменению механизма взаимодействия субъектов рынка, как внутри страны, так и за ее пределами.

Исследование сущности любого отраслевого рынка целесообразно начинать с ретроспективного анализа более общего понятия «рынок». Сущность данного определения всесторонне раскрыта отечественными и зарубежными учеными, но до сих пор остается весьма дискуссионной.

Согласно теории трудовой стоимости, ярыми представителями которой являются У. Петти, А. Смит, Курно Д. Рикардо, труд — это единственный источник

стоимости товара, а следовательно, цена товара — это эквивалент израсходованного на производство товара труд. На практике под воздействием спроса и предложения, конкуренции цена на товар может несколько отличаться от эквивалента, израсходованного на его производство «абстрактного» общественного труда. Определение рынка непосредственно связано с идеей Смита о «невидимой руке» [1, с. 85], согласно которой каждый участник хозяйственной деятельности стремится к собственной выгоде и приумножению богатства, однако чем сильнее человек преследует собственные интересы, тем все чаще реализует интересы всего общества в целом, нежели в случае сознательного стремления к служению интересам общества. Таким образом, рынок — это совокупность отношений при помощи которых происходит реализация товаров, участники которого реагируют на изменение спроса и предложения

при обмене товаров. В классической теории рынок обладает способностью к саморегулированию, он «побуждает» производителей к реализации интересов людей, что в совокупности ведет к росту и богатству всего общества.

Неоклассическая экономическая теория (Дж. Б. Кларнак, И. Фишер, А. Маршалл) также исходит из принципа свободной конкуренции. Цена товара зависит от соотношения спроса и предложения. Основу спроса составляет предельная оценка потребителем полезности товара, предложения — издержки производства. В отличие от классической теории, рассматривающей цены на товар с позиции производителя, неоклассическая теория в основу ценообразования ставит конкуренцию, спрос и предложение. А. Маршалл рассматривает свободную конкуренцию, как ситуацию при которой ни покупатели, ни продавцы, вследствие их большого количества и ограниченной возможности покупки или продажи товара, не способны диктовать цены на товар, а лишь приспособливаться к ним. В силу этой конкуренции на рынке устанавливается цена на товар в зависимости от спроса на товар и предельных расходов. Итак, рынок — это не конкретная площадь, на которой совершаются акты купли продажи товара, а любая область, где сделки между покупателями и продавцами полностью свободны, что приводит к быстрому выравниванию цен на одни и те же товары [2, с. 6]

Во время мирового кризиса 19 века, охватившего США и многие страны Европы, и неспособности экономик после «очищения» свободного выхода из сложившегося положения, как предполагали неоклассики, появилась новая альтернатива — теория Дж. М. Кейнса. По его мнению, рыночная экономика не склонна к равновесию вследствие склонности населения к сбережению части своего дохода, что является причиной отсталости совокупного спроса от предложения. Государство должно регулировать рыночную экономику путем изменения спроса посредством увеличения или сокращения денежной массы или ставок по процентам кредита. Автор считает, что рынок в целом — это совокупность рынков, которая способно эффективно взаимодействовать только при активном вмешательстве государства

В отношении определения рынка похоже мнения также были, выступающие за смешанную экономику, институционалисты (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл), по их мнению, без регулирования государства рыночная форма хозяйства порождает многочисленные социальные конфликты, при этом авторы подразумевают под термином рынок — соглашения, посредством которых участники рынка (продавцы и покупатели) взаимодействуют друг с другом по поводу купли продажи товаров [3, с. 972]

Отечественные взгляды в отношении сущности рынка развивались под влиянием трудов К. Маркса, В. И. Ленина и И. В. Сталина. По Мнению К. Маркса рынок — это система общественных отношений между продавцами и покупателями, основанных на законе товарного производства и общественного разделения труда [4, с. 117], «Рынок

является там и поскольку, где и поскольку появляется общественное разделение труда и товарное производство» [5, с. 94].

В концепции определения термина рынок прослеживается тенденция от общественного разделения труда к рассмотрению рынка, как важнейшей неотъемлемой части экономики. Авторы все чаще рассматривают рынок, как систему экономических отношений, обеспечивающей эффективность экономики, и основанной на товарно-денежных отношениях, в результате производства, обмена, потребления и распределения благ, в которой субъекты в целях достижения собственных целей взаимодействуют между собой на основе конкуренции и условиях ограниченности ресурсов [6, с. 352][7, с. 539].

Сущность рынка в полной мере выражаются в его функциях, к которым относятся: ценообразующая, регулирующая, санирующая, посредническая, информационная.

- информационная функция — цена товара на рынке содержит необходимую информацию для всех его участников. Изменения цен предоставляют объективную информацию о потребительском спросе и предложении, качестве товара и ассортименте. Высокие цены являются сигналом о недостающем спросе, низкие — о избытке товара по сравнению со спросом.
- регулирующая функция — рынок оказывает влияние на все сферы хозяйственной деятельности. Колебания цен содержат не только информацию о текущем спросе и предложении на товары, но также регулируют хозяйственную деятельность. Высокая цена является знаком для расширения производства, низкая — для сокращения. Образ «невидимой руки» А. Смита описывает именно данную функцию рынка.
- посредническая функция — рынок обеспечивает взаимодействие между производителями и потребителями, позволяя найти наиболее выгодный вариант купли-продажи: потребитель имеет возможность выбора наиболее оптимального поставщика, продавец — наиболее для него подходящего покупателя.
- ценообразующая функция — цена товара является оценкой полезности товара для конечного потребителя и издержек, затраченных на его производство. В процессе сделок на рынке в результате сопоставления затрат производителей и ценности товара устанавливается рыночная цена на товар.
- санирующая функция — в условиях конкурентной борьбы экономически неустойчивые организации разоряются, а более эффективные выигрывают конкуренцию и получают дальнейшее развитие [8, с. 264].
- стимулирующая функция — рынок побуждает производителей создавать новые виды продукции для лучшего удовлетворения спроса, снижать затраты на производство необходимых товаров — стимулирует научно-технический прогресс.

- интегрирующая функция — рынок обеспечивает соединение производителей, потребителей и посредников в единый общий процесс обмена.
- контролирующая функция — благодаря рынку выявляется в какой мере качество товаров и услуг соответствует нужда и ожиданиям конечных покупателей.

Основой функционирования рынка являются закон спроса и предложения, конкуренция и ценообразование.

Спрос можно охарактеризовать, как платежеспособную потребность в том или ином виде товара или услуги. С количественной стороны величина спроса — это количество определённого вида товара, который потребители готовы приобрести за конкретную цену в течение определенного периода времени. На величину спроса влияет огромное количество факторов, которые грубо можно разделить на две группы, ценовые факторы и неценовые:

К ценовым факторам относятся:

- эффект процентной ставки,
- эффект реальных кассовых остатков
- эффект импортных закупок

К неценовым:

- Количество населения
- Уровня доходов
- Наличие товаров- заменителей
- Инфляционные ожидания.
- Размеры рынка
- Ожиданий потребителей и их вкусов
- Цены, установленной на конкурирующие товары
- Реклама и моды
- Полезность товара

Эластичный спрос — это показатель, позволяющий измерить чувствительность покупателей к изменениям цены товара, который также может зависеть от изменения доходов потребителей, поэтому различают эластичность спроса по цене и доходам. [9, с. 18]

Неэластичный спрос — это случай, при котором снижение цены на товар приводит к меньшему увеличению спроса. Следовательно, доход снижается при росте производства. К товарам с неэластичным спросом по цене можно отнести предметы первой необходимости, трудноизменяемые товары и товары, стоимость которых мала по сравнению с бюджетом потребителя.

Предложение — это общее число всех товаров и услуг на рынке, которые продавцы готовы продать потребителям при определенной цене. При тенденции к увеличению рыночной стоимости товара производители также заинтересованы в расширении производства, и наоборот при снижении цены, производители вынуждены сокращать производство.

Объем предложения — это количество товаров и услуг, которое готовы продать продавцы при определенных условиях в единицу времени.

Неценовые факторы, влияющие на предложение:

- Технологические возможности производителя, и связанные с ними издержки производства

- Изменение цен на другие товары
- Государственная поддержка и налоги
- Изменения количества продавцов на рынке
- Цены на сырьевые ресурсы

Эластичность предложения — это показатель, который характеризует изменения предложения в зависимости от изменения цен.

— Рост предложения превышает рост цен, то предложение называется эластичным предложением

— Рост предложения примерно равен росту цен — единичное предложение

— Рост предложения меньше роста цены, то предложение — неэластичное

Особенность рыночной экономики является свобода выбора производителя в выборе продукции, а потребителя — в выборе продавца товара, но успех экономической деятельности завоевывается только в конкурентной борьбе.

Конкуренция — это процесс взаимодействия и соперничества между выступающими на рынке экономическими субъектами за лучшие рынки сбыта своей продукции, за выгодное приложение капитала и в целях лучшего удовлетворения потребностей потребителей.

К функциям конкуренции относятся:

- Установка рыночной стоимости товара
- Регулирование распределения средств между отраслями
- Выравнивание стоимости товара и распределение прибыли

Конкуренцию разделяют на два вида: совершенную и несовершенную.

В современных условиях конкуренция является важной составляющей рыночной экономики, выступая стимулом научного прогресса и производства необходимых потребителю товаров и обладающих требуемым качеством, при отсутствии конкуренции невозможно адекватно оценить состояние любой отрасли, в том числе и сельского хозяйства.

Еще одним фактором рынка является ценообразование. В общем смысле цена является формой выражения ценности продукции, выражающаяся в процессе обмена. В общем смысле цена — это источник информации, как для потребителей, так и для поставщиков [10, с. 352].

Несмотря на большое количество теоретических трактовок присущих цене функций, большинство экономистов выделяют учетную, распределительную, стимулирующую, балансирующую, размещения производства [11, с. 112]

Функция учета позволяет сопоставить различные товары и блага, которые невозможно сравнить по потребительским характеристикам.

Перераспределительная функция цены выступает в перераспределении дохода и общественного порядка между различными отраслями экономики, секторами, регионами, различными хозяйственными звеньями и группами населения.

Стимулирующая функция цены заключается в ее сдерживающем или стимулирующем воздействии на производство и потребление различных благ через заключенную в ней прибыль.

Функция распределения производства позволяет капиталу перетекать в те отрасли, и в развитии тех производств, где существует более высокая прибыль.

Сущность балансирующей функции заключается в обеспечении сбалансированности спроса и предложения, через

цену осуществляется связь производства и потребления, спроса и предложения.

Дальнейшее развитие подходов к определению термина рынок послужило плацдармом для понимания всей сложности и многомерности определения, включающего как политические, так и социальные составляющие; ученые осознали необходимость разделения рынка на составные части для более подробного и всестороннего анализа.

Литература:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007.
2. А. Маршалл. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1984, Т. 2.
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — 14-е издание. — М.: ИНФРА — М, 2003.
4. Маркс К. Соч. — 2-е изд. — Т 46, ч. 1.
5. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений. — Т. 1 — С. 94.
6. Кудина, М. В. Основы экономики: учебник / М. В. Кудина. — М.: ИНФРА-М, 2009.
7. Кундиус, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учеб. пособие / В. А. Кундиус. — М.: КНОРУС, 2010.
8. Сельскохозяйственные рынки / В. В. Шайкин [и др.]. — М.: Колос, 2001. — 264 с.
9. Суровцев, В. Н. Справедливая цена на спрос молока / В. Н. Суровцев, Е. Н. Чисдилова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. — 2010. — № 3–4.
10. Кудина, М. В. Основы экономики: учебник / М. В. Кудина. — М.: ИНФРА-М, 2009.
11. Желтякова И. А., Маховикова Г. А., Пузыки И. Ю. Цены и ценообразование: краткий курс: учеб. пособие. — СПб.: Изд-во «Питер», 1999.

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Концепция социального трудового дохода в составе социальной экономики

Курлаев Александр Михайлович, старший преподаватель
Смольный институт Российской академии образования (г. Санкт-Петербург)

В статье рассматриваются основные концептуальные положения социального трудового дохода как инновационной формы социальной защиты, развивающие идеи безусловного основного дохода.

Ключевые слова: безусловный основной доход, социальный трудовой доход, социальная экономика.

Социальная политика, проводимая государствами всеобщего благосостояния, требует больших бюджетных расходов, что делает необходимым реформирование и реинжиниринг действующих систем социальной защиты населения. Одним из направлений требуемых изменений социальных программ является введение безусловного основного дохода (далее БОД), который считается более простой и прозрачной формой социального обеспечения, основанной на замене части существующих сегодня социальных выплат универсальным БОД. По мнению сторонников, БОД может решить проблемы бедности и технологической безработицы, уменьшит проблему экономического неравенства, снизит затраты на администрирование социальных программ, за счет отмены проверки на соответствие критериям предоставления помощи, позволит людям заниматься своим профессиональным и личным развитием, а не выполнять работу, диктуемую рынком. В настоящее время полномасштабные выплаты БОД не введены ни в одной стране, тем не менее, проводятся отдельные эксперименты по предоставлению БОД, выбранным для этого группам населения.

Основной проблемой БОД можно назвать отсутствие подходящих источников финансирования данной социальной программы, которая потребует больших бюджетных расходов, к чему не готовы политические силы, находящиеся у власти. Можно также отметить дополнительные аргументы, приводимые против введения БОД — негативное влияние на поведение получателей дохода и, прежде всего, снижение мотивации к труду и общественно полезной деятельности, возможное увеличение потока мигрантов.

Одним из путей эволюционного введения БОД может стать предложенная автором система социального обеспечения, основанная на получении социального трудового дохода (далее СТД) полностью или частично трудоспособными гражданами.

Социальный трудовой доход (social labor income) — получение базовой социальной защиты, при условии обязательного трудового участия с ограничением рабочего времени 10% от всего времени, то есть 16 часов в неделю. Для сравнения при 40 часовой рабочей неделе процент

рабочего времени составляет 23,8%, а при годовом расчете, с учетом отпуска и праздничных дней — 20,75%. Получение СТД возможно не только от трудовой деятельности и предпринимательских способностей, а также от имущества, в том числе имущественных прав.

Предпосылками возможности создания системы социально экономической защиты СТД являются радикальные изменения производственной, экономической и социальной сфер, а также рынка труда. Отметим основные тенденции современной экономики.

1. Повышение доступности средств производства, автоматизация производственных и деловых процессов за счет внедрения робототехники, 3D принтеров, информационных технологий и искусственного интеллекта приводит к росту производительности труда. Стиль жизни, позволяющий трудиться 4 часа в неделю, основанный на автоматизации труда и использовании аутсорсинга, рассмотрен в книге Т. Ферриса. [1]

2. Развитие человеческого капитала и профессиональной подготовки населения, включая значительную долю населения с высшим образованием, а так же расширение доступности высшего и среднего профессионального образования. Внедрение новых, инновационных и эффективных форм занятости, таких как дистанционная работа, аустаффинг, фриланс, мобильные сотрудники, разделение работ или деление рабочего места, коворкинг, краудсорсинг, гибкий график рабочего времени, включая работу в вечернее и утреннее время, в выходные и праздничные дни. [2]

3. Совместное потребление (sharing economy, p2p economy) как экономика коллективного использования товаров и услуг, бартера и аренды вместо владения, основанная на идее, что часто удобнее платить за временный доступ к продукту, чем быть его собственником. Инфраструктура (торговые площадки) совместного потребления, позволяют обмениваться навыками, вещами, услугами и деньгами. Данная технология предоставляет людям возможность кооперативного взаимодействия для оказания услуг друг другу, и создает технологическую основу для электронной кооперации, под которой мы понимаем

бизнес-модель кооперативного предпринимательства, позволяющую автоматизировать экономические процессы, обмен экономической информацией и кооперативные трансакции с помощью информационных систем. [3]

4. Изменения в сфере социально-экономических отношений, объединенные понятием социальная экономика. Рост кооперативного и некоммерческого секторов, развитие локальной экономики, местных финансовых систем, активная деятельность социальных предприятий и социальных предпринимателей. Появление таких экономических явлений как банки времени. Обобщение опыта СССР в организации добровольного труда, например опыта деятельности студенческих отрядов.

Значительные избыток материальных, финансовых, производственных и человеческих ресурсов позволяет организовать внедрение инноваций в сферу социальной защиты, в том числе предлагаемой нами системы, основанной на выплате СТД. Такая система должна включать все необходимые элементы и необходимую инфраструктуру для выплаты СТД: социальное рабочее место, социальная занятость, социальное предпринимательство, социальная финансовая система, социальные активы.

Управление предлагаемой системой строится на принципах кооперации, прозрачности, эффективности, простоты, понятности, самоорганизации, саморегулировании, самодетельности и самофинансирования. Персонал администрации оплачивается за счет выплаты СТД. Система управления социальной занятостью должна строиться на основе современных информационных технологий, включая блокчейн, умные контракты и электронную кооперацию, основанную на владении и управлении бизнес-процессами совместной экономической деятельности. Расходы на администрирование системы ограничены 10% от выплат СТД. Для получающих социальную поддержку возможно получение СТД в кредит (с последующей отработкой) или накопления социальных активов, для последующих выплат СТД.

Концепция системы выплаты СТД основана на следующих положениях.

1. Источником выплат СТД являются трудовые ресурсы и предпринимательские способности граждан, используемое для получения имущество и имущественные права, доходы государственного бюджета, целевые налоги, природная рента, экономия расходов государственного бюджета за счет замены СТД ряда социальных выплат, включая пособие по безработице, стипендии учащимся, и некоторых другие. В перспективе предполагается самофинансирование выплат СТД.

2. Для определения размера выплат СТД будет применяться рыночный механизм расчета оплаты, основанный на соотношении спроса и предложения на рынке труда.

3. Необходимость трудового участия для получения СТД, обуславливает получение социальной защиты реально нуждающихся в ней граждан, и обеспечивает выборочное предоставление социальной защиты, в отличие от сплошной социальной защиты при выплате БОД.

Основным противоречием программы СТД является противоречие между обеспечением базовой социальной защиты, предоставляющей комфортный уровень жизни и созданием мотивации к занятости в частном и государственном секторах. Социальная занятость представляет собой дополнение, а не конкуренцию занятости в этих секторах, поэтому необходимо введение ряда ограничений для социальной занятости, таких как:

- 1) при социальной занятости нет пенсионного стажа, страхования по болезни, отпусков и других трудовых гарантий, предоставляемых при обычной занятости;
- 2) доход может быть выплачен в натуральном виде, в том продукцией предприятий социальной экономики, участвующих в обеспечении социальной занятости.

Система социальной защиты, основанная на выплате СТД, по нашему мнению, может оказать существенное влияние на социально-экономическое развитие страны. Она сможет дать дополнительные гарантии реализации социально-экономических прав граждан, имеющих единое материальное и социально-культурное содержание и выступающих как права-гарантии, таких как право на труд и свободу труда, право на справедливые условия труда, равную оплату за труд равной ценности, право на защиту от безработицы, право на отдых. Создание социальных рабочих мест в индустрии творческих профессий и направлений деятельности позволит повысить мотивацию к труду и общественно полезной деятельности, обеспечить человеческим капиталом инновационные сферы экономики, поможет развитию малого и микропредпринимательства. Социальная экономика поможет в процессе монетизации увлечений, хобби и другой инициативной творческой деятельности. Основным мотивом получения СТД является вознаграждение от деятельности, а не от оплаты.

Модель равенства доходов, заложенная в основе организации выплаты СТД, предполагает неустойчивость социальных связи в рамках организованной экономики и имеет две стороны:

- 1) люди, получающие одинаковый ограниченный доход, стремятся к уменьшению рабочего времени и, как следствие, к увеличению производительности труда, внедрению инноваций, автоматизации рабочих мест, росту инвестиций в социальную сферу;
- 2) равенство доходов побуждает людей к активному профессиональному росту и поиску работы по специальности или иному виду экономической самореализации.

Концепция СТД предполагает возможность тесной интеграции системы социальной защиты с профессиональным образованием, в том числе через деятельность учебных фирм. Социальная занятость в учебной фирме могла бы создать у получателей СТД мотивацию для получения знаний по экономике, маркетингу, финансам, бухгалтерскому учету и другим экономическим дисциплинам. Может быть создано эффективное сочетание трудовой

деятельности с получением СТД и обучения в системе общего и профессионального образования.

Социальная система, построенная на основе получения СТД, позволит ликвидировать отдельные институциональные ловушки, являющиеся препятствием для социально экономического развития страны, такие как:

- 1) «ловушка социального пособия», смысл которой состоит в том, что человеку, живущему на различные пособия и иные виды социальной помощи часто совершенно невыгодно идти работать на маленькую заработную плату потому что пособие с него снимут полностью или частично (иные виды социальной помощи тоже сократят) и, в результате, получатель пособия получит меньше денег. При получении СТД, любой, сколь угодно малый приработок увеличит доходы получателя выплаты СТД.
- 2) «ловушка первого опыта», решение проблемы молодежной безработицы, когда молодых людей не берут

на работу, потому что у них нет опыта, а опыт отсутствует, потому что их не берут на работу. Программа социальной занятости поможет получить первоначальный опыт и трудоустроиться по специальности.

- 3) «ловушка низких пенсий», которая вынуждает пенсионеров продолжать трудовую деятельность. Полный рабочий день отрицательно сказывается на здоровье и семейных взаимоотношениях (например, помощи в воспитании внуков) старшего поколения. Частичная занятость для пенсионеров не часто предлагается на рынке труда. СТД позволит увеличить доход пенсионеров, предоставляя значительное время для отдыха и семейных отношений.

Концепция социального трудового дохода нуждается в дальнейшей теоретической разработке, практической апробации, экспериментальном изучении и научном обобщении.

Литература:

1. Феррис Тимоти Как работать по четыре часа в неделю / Тимоти Феррис; пер. с англ. — М.: Издательство «Добрая книга», 2010. — 424 с ISBN 978–5–98124–495–7
2. Курлаев А. М. Инновационные формы занятости на рынке труда Молодежь и наука XXI века: экономика и управление в сфере услуг: сб. науч. ст. по итогам I Всерос. науч. — практ. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, 23 апр. — 26 апр. 2012 г./ С. — Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики. Т. 1 СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012 — С. 115–118 ISBN 978–5–228–00556–3
3. Курлаев А. М. Институциональные изменения кредитной кооперации в информационной экономике Финансовые решения века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции 21–22 апреля 2015 года — СПб.: Издательство Политехнического университета, 2015. С. 305–307

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Особенности форм безналичных расчетов в Республике Узбекистан

Бабаева Гузаль Яшиновна, старший преподаватель;
Мусретова Гульсанам Руслановна, студент;
Рузиева Сайёра Саидакбар кизи, студент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Ключевые слова: безналичный расчет, платёжные поручения, платёжные требования, инкассовые поручения, аккредитивы, чеки, мемориальные ордера банка

В процессе хозяйственной деятельности между организациями возникают различные расчетно-денежные отношения в связи с поставкой материально-производственных запасов и оплатой услуг, продажей готовой продукции, с выполнением различных финансовых обязательств (платежи в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды, погашение кредитов и займов и т. п.). Указанные расчеты осуществляются безналичными платежами, т. е. перечислением денежных средств через отделения банков с расчетного счета плательщика на счет получателя.

Порядок осуществления безналичных расчетов в Республике Узбекистан определяют:

- Гражданский кодекс Республики Узбекистан
- Закон Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан» от 21.12.1995 г. № 154-I
- Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 25.04.1996 г. № 216-I
- Закон Республики Узбекистан «Об электронных платежах» 16.12.2005 г. № ЗРУ-13

- Закон Республики Узбекистан «О договорно-правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов» от 29.08.1998 г. № 670-I
- Закон Республики Узбекистан «Об исполнении судебных актов и актов иных органов» 29.08.2001 г. № 258-II
- Положение «О безналичных расчетах в Республике Узбекистан» к Постановлению правления ЦБ от 26.04.2013 г. № 9/1, зарегистрированному МЮ 03.06.2013 г. № 2465

Согласно Положению «О безналичных расчетах в Республике Узбекистан» при осуществлении безналичных расчетов используются следующие расчётные документы: платёжные поручения, платёжные требования, инкассовые поручения, аккредитивы, чеки, мемориальные ордера банка. Также безналичные расчеты могут осуществляться с использованием пластиковых карточек. Сравним имеющиеся преимущества и недостатки форм безналичных расчетов, используемых в нашей стране.

Таблица 1. Сравнение форм безналичных расчетов в отечественной практике¹

Форма безналичного расчета	Преимущества	Недостатки
Платёжное поручение	<ul style="list-style-type: none"> • простой документооборот • возможность плательщика предварительно проверить качество оплачиваемых товаров и услуг • наличие авансовых платежей 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие гарантии исполнения договора обеими сторонами
Платёжное требование	<ul style="list-style-type: none"> • плательщику дается возможность контролировать выполнение условий договора в части поставок и расчетов 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие гарантии платежа • длительный процесс (до 10 дней)
Инкассовое поручение	<ul style="list-style-type: none"> • оплата производится по уже имеющейся задолженности перед гос.органами 	<ul style="list-style-type: none"> • возможность двойного списания средств со счета плательщика • беспспорное списание средств со счета плательщика
Аккредитив	<ul style="list-style-type: none"> • гарантированы своевременные платежи поставщику 	<ul style="list-style-type: none"> • отвлечение средств из оборота в течение длительного срока • сложный документооборот • высокая плата за банковские услуги

¹ Составлено авторами на основе изученного материала по теме

Форма безналичного расчета	Преимущества	Недостатки
Расчетный чек	<ul style="list-style-type: none"> • высокая степень гарантии получения товара • сближение момента получения товара и получения денег 	<ul style="list-style-type: none"> • недостаточная гарантия платежей из-за недостаточности средств у чекодателя • возможность подделки чеков
Мемориальный ордер	<ul style="list-style-type: none"> • строгая последовательность учета; • широкое использование стандартных форм аналитических регистров; • простота и доступность учетной техники; • возможность разделения учетной работы между квалифицированными и менее квалифицированными сотрудниками. 	<ul style="list-style-type: none"> • трудоемкость учета (приходится многократно дублировать одни и те же записи); • отставание аналитического учета от синтетического учета.
Банковская пластиковая карта	<ul style="list-style-type: none"> • безопасность средств, находящихся на карте • наличие секретного пин-кода для расчета картой • возможность приостановления операций по счету при утере карты • возможность удаленной оплаты за товары и услуги без терминалов 	<ul style="list-style-type: none"> • необеспеченность аппаратами для расчета или снятия средств с карты • возможность взлома пин-кода из-за простой комбинации цифр • возможность двойного списания средств при отсутствии подключения

В Узбекистане основная часть безналичных платежей проходит через единую межбанковскую электронную платежную систему Центрального банка Республики Узбекистан. Согласно статистическим данным объём транзакций за 2016 год составил 838 628 452 млн сум и основная доля транзакций приходится на такой вид расчётов как расчёты с применением платежных поручений. По ним произведено транзакций на сумму 420198854 млн сум. По платежным требованиям произведено транзакций на сумму 663688 млн сум. [1]

Как видно из приведенных данных, основная часть транзакций, осуществленных через межбанковскую платежную систему Центрального банка Узбекистана, приходится на долю платежных поручений (53,2%) и кредитовых мемориальных ордеров (41,7%). На долю платежных требований приходится всего 0,8% от всего количества транзакций, произведенных за 2016 год.

В нашей республике преимущественно используются: платежные требования и платежные поручения. Это объясняется тем, что платежные поручения универсальны и просты в использовании, а платежные требования обеспечивают четкий порядок их адресной доставки, четкий контроль за расчетами. При расчетах с использованием платежных поручений и платежных требований отмечается наименьшая трудоемкость в оформлении, проверке и учете, достаточно прост документооборот, сокращается время операций. Основным недостатком расчетов платежными требованиями является отсутствие гарантии платежа. Понимая важность работы по сокращению наличного денежного оборота, Центральный банк уделяет значительное влияние внедрению прогрессивных платежных инструментов в платежный оборот. Речь идет, прежде

всего, о различных модификациях банковских пластиковых карточек.

Чековая форма расчетов используется нечасто, несмотря на высокую гарантию платежа. Это можно объяснить сложностью документооборота, вероятностью подделок, при расчетах чеками предполагается депонирование денежных средств на отдельном счете, а это означает отвлечение денежных средств из оборота, что может привести к временным финансовым затруднениям.

Что касается аккредитивов, то здесь нужно сказать, что, несмотря на то, что обеспечивается высокая гарантия платежа, максимальное сближение момента отгрузки и оплаты товаров, эту форму расчетов целесообразно применять при расчетах с неаккуратными плательщиками или с покупателями, чья платежеспособность сомнительна или неизвестна. Однако эта форма расчетов применяется в платежах с зарубежными партнерами. Это происходит из-за неудобств, вызванных отвлечением на длительное время денежных средств из хозяйственного оборота в связи с их депонированием. Эта форма расчетов очень трудоемка, так как помимо своих обычных функций банк берет на себя обязанность осуществлять контроль над выполнением условий аккредитива

Отметим, что организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения, а также преимуществами безналичных расчетов являются: сохранность денежных средств для юридических лиц, прозрачность движения денежных средств для государства, ускорение расчетов между хозяйствующими субъектами что очень важно для развития экономики.

Литература:

1. cbu.uz — Официальный сайт ЦБ Республики Узбекистан

Долговременные тренды и циклы развития экономики России и их прогнозирование

Гараева Дарья Руслановна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Экономика имеет циклическое развитие. Для каждого этапа существует соответствующая характеристика. Экономические циклы могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. Единой теории циклов не существует в настоящее время. Много направлений в исследовании цикличности экономического развития существует на Западе. Требуется построение прогнозов развития с целью избежать кризисных явлений. Деятельность, которая направлена на выявление и изучение возможных альтернатив будущего развития экономики называется прогнозированием.

Ключевые слова: прогнозирование, прогнозы долгосрочные, прогнозы среднесрочные, прогнозы краткосрочные

Долговременная тенденция в экономике, которая отражает динамику деловой активности в обществе на протяжении длительного периода, называется тренд. Долгосрочные колебания вокруг долгосрочного тренда называются циклы. Экономическим циклом называется тип периодических колебаний экономической

активности — повторяющиеся расширения и сжатия экономики. Колебаниями уровня деловой активности, занятости, производства, уровня цен и иных показателей сопровождается расширение и сжатие экономики [1]. На рисунке 1 представлен экономический цикл и его фазы.

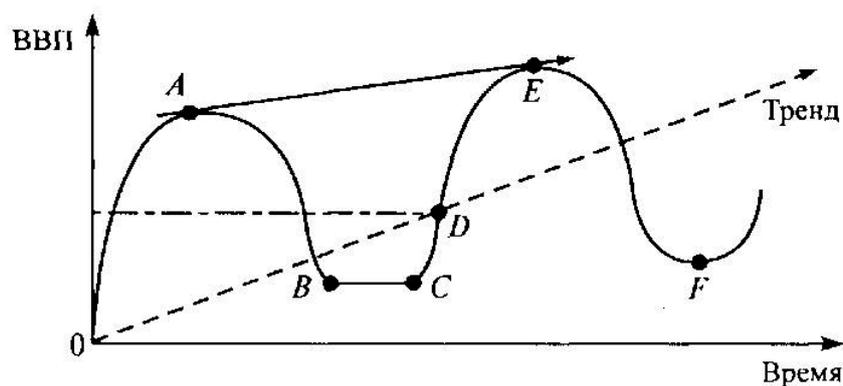


Рис. 1. Экономический цикл и его фазы

Из выше указанного графика видно, что в развитии экономики бывает и рост, и спады. Общую тенденцию к экономическому росту отображает линия тренда. Объектом анализа при исследовании цикличности становится динамика всех макроэкономических показателей [2].

Характеристика отрезков графика экономического цикла и его фаз представлена в таблице 1.

Таблица 1

		Название отрезка	Характеристика отрезка
AB		Кризис (рецессия, спад)	Снижение деловой активности в экономике, сокращение спроса на национальном рынке, увеличение объемов товарных запасов, стремительное падение цен.
BC		Депрессия (стагнация)	Низкий объем производства, уровень дохода, высокий уровень безработицы.
CE	CD	Фаза оживления	стабилизируются товарные запасы и цены, низкие цены стимулируют потребление и спрос, и как следствие расширение производства, безработица уменьшается, уровень зарплаты растет.
	DE	Фаза подъема	

После точки A фаза оживления переходит в фазу экономического подъема — расцвет в экономике, далее экономика приближается к точке E — рост уровня доходов населения, спроса, который может сопровождаться

инфляционными явлениями. Далее достигнув точку E, экономика вновь начинает сползать в кризис [3].

Тенденции развития отечественной экономики в долгосрочной перспективе представлены на рисунке 2 [4].

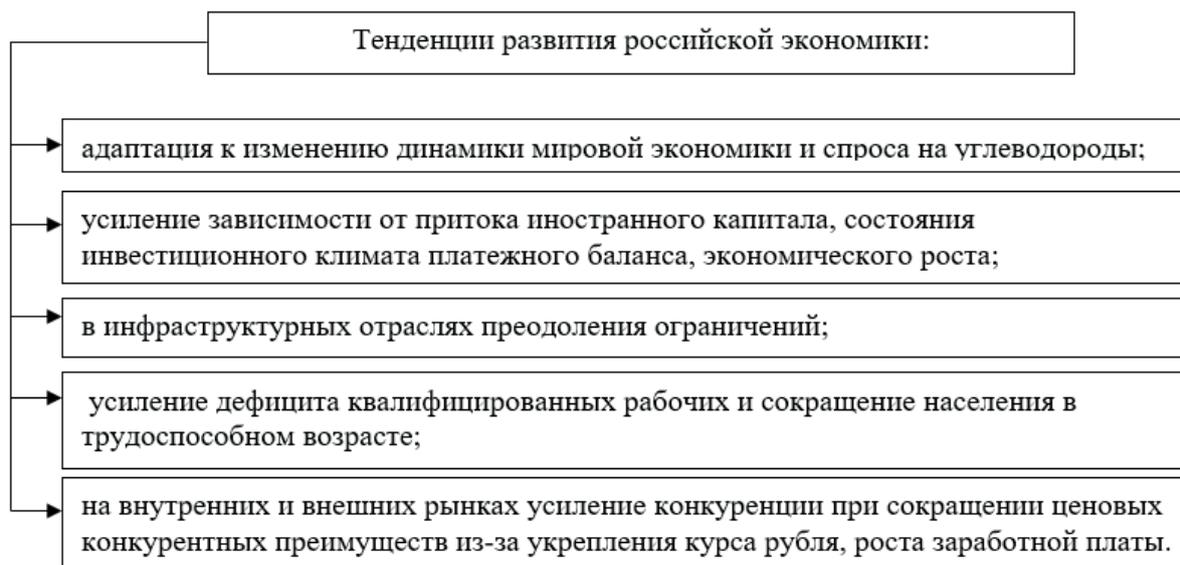


Рис. 2. Тенденции развития российской экономики

Основным задачам концепции долгосрочного экономического развития Российской Федерации отвечает инновационный умеренно — оптимистичный вариант прогноза, представленный на рисунке 3 [5].



Рис. 3. Инновационный умеренно оптимистичный вариант прогноза экономического развития Российской Федерации

Основные показатели прогноза экономического развития Российской Федерации до 2030 г. (среднегодовые темпы прироста) представлены в таблице 2 [5].

Таблица 2

	Варианты	2016–2020	2021–2025	2026–2030
Валовый внутренний продукт, %	Inn	4.8	4.4	4.3
	En	3.6	3.4	3.3
Промышленность, %	Inn	4.0	4.1	3.8
	En	3.4	3.3	3.1
Инвестиции в основной капитал, %	Inn	7.0	6.0	5.3
	En	5.9	4.6	4.3
Реальная заработная плата, %	Inn	5.6	4.9	4.7
	En	4.3	4.2	3.7

	Варианты	2016–2020	2021–2025	2026–2030
Оборот розничной торговли, %	Inn	4.7	4.4	4.2
	En	3.8	3.6	3.6
Экспорт, млрд долл. США	Inn	805	1105	1524
	En	752	952	1178
Импорт, млрд долл. США	Inn	672	926	1289
	En	639	814	1033

Основные показатели прогноза экономического развития Российской Федерации до 2030 гг. приведем на графике, представленном на рисунке 4 [5].

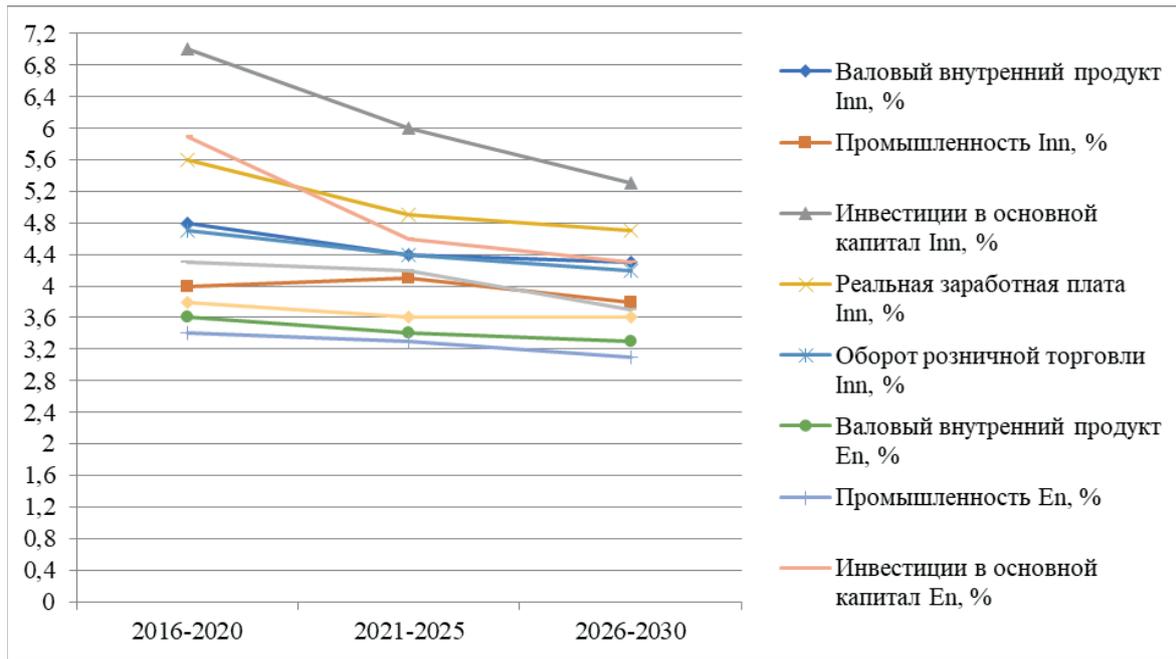


Рис. 4. Основные показатели прогноза экономического развития Российской Федерации до 2030 гг.

Из разных моделей поведения государственной политики развития и обеспечения макроэкономической сбалансированности и бизнеса вытекает различие вариантов инновационного и энерго-сырьевого прогноза. Различия данных прогнозов представлены в таблице 3 [5].

Таблица 3

Инновационный прогноз	Энерго-сырьевой прогноз
Сокращение по уровню благосостояния разрыва с развитыми странами.	Умеренные долгосрочные темпы роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов экономики.
Рост экономики зависит от социальных сдвигов, которые связаны с повышением доли среднего класса.	Повышения качественного уровня энерго-сырьевых отраслей и укрепления сырьевой специализации в мире.
Устойчивость к возможному падению мировых цен на сырьевые товары и нефть.	За счет реализации конкурентного потенциала частичное снятие ограничений развития в сферах энергетики и транспорта.
Усиление глобальных торговых и финансовых дисбалансов.	Бездефицитность федерального бюджета за счет ограничения инвестиций в развитие % — человеческого капитала, — транспортной инфраструктуры, — оборонных расходов.
Использование в традиционных и в новых наукоемких секторах конкурентных преимуществ отечественной экономики.	
Более сложная модель управления для государства и бизнеса.	
Инвестирование в высокотехнологичные проекты и развитие человека.	
Дефицит конкурентоспособных профессиональных кадров.	

Доминирующие интересы в отечественной экономике отражает сценарий консервативного энерго-сырьевого развития, характеризуется более высокой вероятностью реализации, чем инновационный вариант.

Вариант с форсированными темпами роста в рамках инновационного сценария рассмотрен дополнительно. Данный вариант характеризуется ростом долгов частного сектора, повышенной нормой накопления, возросшей макроэкономической несбалансированностью.

Более интенсивный приток капитала предполагает данный вариант, однако при этом на протяжении всего прогнозного периода сальдо счета текущих операций будет находиться в отрицательной области, в связи с чем, повышается по отношению к внешним шокам уязвимость отечественной экономики.

Более благоприятные демографические тренды так же предполагает сценарий — в меньшей степени сократится численность трудоспособного населения.

Понятия долговременных трендов и циклов развития экономики в истории Российской Федерации, прогнозы развития экономики Российской Федерации были рассмотрены в данной работе. Российская Федерация сейчас стоит

на пороге еще одного экономического и политического кризиса. От внешних и внутренних факторов зависит, с какими потерями для общества Российская Федерация выйдет из текущего кризиса.

На основании долгосрочного прогноза экономического развития предполагается, что до 2030 года будет реализовываться концепция инновационного умеренно — оптимистичного варианта, который строится на подходах:

- консервативном;
- инновационном.

Долгосрочный прогноз ориентируется на:

- перестройку экономики благодаря расширению расходов на НИОКР — ведущий фактор развития — это человеческий капитал и производительность труда;
- диверсификацию экономики и модернизацию всех отраслей;
- с целью снижения социальной напряженности формирование массового среднего класса;
- грамотную экологическую политику.

В рамках прогноза все перечисленные элементы имеют тенденцию к улучшению [4].

Литература:

1. <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2009/8/Podsvetova/>
2. <http://www.ibl.ru/konf/041208/3.html>
3. http://www.classs.ru/stati/fin_krizis/prichiny_i_posledstvia_krizisa/
4. Прогноз Министерства экономического развития до 2030 г.
5. <http://ppt.ru/news/114959>
6. <http://base.garant.ru/70309010/>

Государственная поддержка инновационной деятельности в России

Дзуцева Галина Николоевна, кандидат экономических наук, доцент;

Ахполова Диана Владимировна, магистрант

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет) (г. Владикавказ)

Переход России к рыночной экономике требует развития инновационной деятельности, а также иного подхода к нововведениям, объединяющим научные знания и технологии с рынком. Разнообразие видов собственности, и организационно-правовых форм хозяйствования в условиях перехода к рыночным отношениям формируют плодотворную основу для стимуляции инновационной деятельности, способствуют внедрению новых технологий, увеличению уровня эффективности и конкурентоспособности. В статье рассматривается законодательная база, формы и принципы поддержки государством инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственная поддержка инновационной деятельности, развитие инновационной деятельности

Одним из главных курсов государственной инновационной политики, которое служит немаловажным условием на пути инновационного развития общества, является поддержка инновационной деятельности.

Страны с высокоразвитой экономической системой своим опытом показывают, что главные успехи были

достигнуты за счет непрерывного поиска инноваций и их внедрения. Ограниченность природных ресурсов, равно как и рост населения в некоторой степени ограничивают возможности дальнейшего развития производства путем расширения. Для многих стран мира единственным является путь развития инноваций, который направлен

на переход на коммерческую основу и на использование результатов различных научных разработок и исследований для обновления и расширения ассортимента и усовершенствования качества выпускаемой продукции (будь то товары или услуги), улучшения технологий их изготовления с дальнейшим внедрением и эффективным сбытом на внутреннем рынке, либо за рубежом.

Вплоть до недавнего времени правовой фундамент поддержки государством инновационной деятельности в России составляли программные и стратегические документы, которые в правовой форме определяли перспективы и курс развития инноваций в Российской Федерации.

С принятием Федерального закона от 21.07.2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»» [1], на пути совершенствования законодательства в сфере инноваций был сделан важный шаг.

Значительное внимание в Федеральном законе «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»» отводится вопросу поддержки государством инновационной деятельности как одному из стратегически важных направлений государственной политики введения и поддержания инноваций.

Необходимо выделить тот факт, что законодатель определяет формы государственной поддержки инновационной деятельности и субъектный состав, полномочия органов государственной власти РФ и органов государственной власти субъектов РФ в сфере поддержки инновационной деятельности. Также, что немаловажно, закрепляет основы данного направления инновационной политики государства, выражающиеся в задачах и основах государственной поддержки.

Государственная поддержка инновационной деятельности в ФЗ № 254 определена как комплекс мер, принимаемых органами государственной власти в соответствии с законодательством РФ с целью создания необходимых экономических, организационных и правовых условий, и кроме того стимулов для юридических и физических лиц, которые осуществляют инновационную деятельность.

В Федеральном законе представлена единая система форм поддержки государством инновационной деятельности, которая включает в себя:

- 1) льготы по уплате налогов, сборов и таможенных платежей;
- 2) образовательные услуги;
- 3) информационная поддержка;
- 4) консультационная поддержка и помощь в формировании проектной документации;
- 5) развитие спроса на инновационную продукцию;
- 6) финансовая гарантия (в том числе субсидии, кредиты, гарантии, гранты, займы, взносы в уставный капитал);
- 7) осуществление целевых программ и подпрограмм, а также проведение мероприятий в рамках государственных программ РФ.

Особое значение государства в поддержке и финансировании инновационной деятельности объясняется тем, что массивные и увеличивающиеся масштабы финансовых ресурсов, которые необходимы для учреждения исследований, ограничивают возможности инвестиций для частного капитала в различные сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Также, особая роль государства в субсидировании инновационной деятельности объясняется тем, что уровень формирования НИОКР и глубина проникновения научных разработок и идей в производственный процесс становится ключевым условием конкурентоспособности государства на мировом рынке, что со стороны государства требует активного участия путем финансирования этих процессов.

Финансирование государством инновационной деятельности позволяет реализовывать порой непосильные даже для крупного бизнеса научные исследования (фактическая значимость которых может обнаружить себя только в несколько отдаленной перспективе), разрабатывать принципиально новые направления технологий и науки в целом. Вследствие государственного финансирования появились как новые изделия и технологии, так и целые области экономики — биотехнологии, телекоммуникации и Интернет.

Говоря об инновационной деятельности, нельзя не упомянуть некоторые ее *принципы*, на которые она опирается и которые необходимы для освоения инновационного потенциала:

1. Приоритет инноваций над традиционным производством. Этот принцип предусматривает признание за наукой главной роли в системе производительных сил. Можно обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции, а также хозяйствующих субъектов, только практически используя результаты научных исследований и приобретенные знания.

2. Концентрация ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники. Одной из самых важных функций государственного регулирования в среде рынка является ресурсное снабжение научных разработок и обозначение приоритетных направлений инновационной деятельности. На уровне государства данные направления определяются с учетом главных потребностей страны и ее инновационного потенциала.

3. Масштабность. Масштабный охват инновационного потенциала означает, что чем больше важность итогов инновационной деятельности, тем больше побудительных рычагов необходимо использовать, чтобы результат от внедрения инновации удержался на той территории, где она была реализована.

4. Обеспечение правовой охраны интеллектуальной собственности, а также свободы научного и научно-технического творчества. В контексте инновационной деятельности предполагается постановка некоторой прикладной проблемы, после решения которой, можно получить

коммерчески результаты. Приобретенные путем использования научных методов, результаты должны быть защищены законодательством. Однако государство не должно интересоваться тем, какие именно научные методы были использованы в ходе исследований.

5. Поддержка в развитии конкуренции в областях науки и техники. Это рациональное смещение государственного управления инновационной деятельностью и функционирования инновационных структур в условиях конкуренции. Государство стимулирует деятельность новых и малых инновационных структур, сдерживает с помощью антимонопольного законодательства работу предприятий-монополистов, тем самым создавая условия для активизации инновационной деятельности в регионе или стране. Возрастает количество инновационных фирм, которые конкурируют между собой, что в свою очередь стимулирует научно-технический прогресс.

6. Экономичность инновационных процессов. Данный принцип означает, что средства, выделенные на нововведения, оправданы только в том случае, если они приводят к коммерческому успеху.

В современных условиях рыночной экономики, где существенно возросла значимость инноваций, они являются эффективным средством конкурентной борьбы потому, что они ведут к наплыву инвестиций, созданию новых потребностей, открытию и захвату новых рынков (как внутренних, так и внешних), уменьшению себестоимости продукции, улучшению имиджа (повышению рейтинга) разработчика новых продуктов. Поэтому, на процесс инноваций могут воздействовать факторы, которые как способствуют развитию, так и препятствуют инновационной деятельности предприятия. Эти факторы подразделяются в свою очередь на препятствующие и способствующие [2].

Политико-правовые факторы. Препятствующие включают в себя ограничения со стороны патентно-лицензионного, антимонопольного и налогового законодательства; способствующие — законодательные меры, которые поощряют инновационную деятельность, а также государственную поддержку инноваций.

Экономические и технологические факторы. Препятствующие — нехватка денежных средств для финансирования проектов инновационной деятельности, отсутствие запасных мощностей, слабость научно-технической базы. Способствующие — наличие резерва материально-технических и финансовых средств, научно-технической и хозяйственной инфраструктуры, а также прогрессивных технологий.

Социально-психологические и культурные факторы. Препятствующие — сопротивление переменам, вызванным такими последствиями, как необходимость поиска новой работы, реорганизация устоявшихся методов деятельности, изменение статуса работников, нарушение стандартов поведения и сформировавшихся традиций. Способствующие — моральное ободрение участников

инновационного процесса, предоставление перспектив самореализации, общественное признание, освобождение креативного труда. Нормальная психологическая среда в трудовом коллективе.

Организационно-управленческие факторы. Препятствующие — чрезмерная централизация, традиционная организационная структура компании, ведомственная обособленность, сложность межорганизационных и межотраслевых взаимодействий, направленность на сформировавшиеся рынки, жесткость в планировании, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков данных, жесткость в планировании. Способствующие — преобладание горизонтальных потоков информации, гибкость организационной структуры, самопланирование, децентрализация, допущение корректировок, демократичный стиль управления.

Регулирование инновационной деятельности и исключение факторов, которые мешают инновационной деятельности, а также разработка и дальнейшее развитие факторов, способствующих развитию инновационной деятельности на предприятии, приобретают особую роль в современной жизни компании, оказывая существенное воздействие на цели, методы и стратегию управления предприятием. Инновационная деятельность порождает как будущий образ предприятия, выражая ее технологии, выпускаемые продукты, окружение, потенциальных потребителей, так и базу ее конкурентной и стратегической позиции на рынке. Эффективное руководство инновационной деятельностью требует использования современных эмпирических адаптивных методов, подходов и алгоритмов; изучения и обобщения опыта, благополучно действующих на глобальном рынке предприятий.

Продуктивная инновационная политика представляет собой мощный инструмент, благодаря которому государство может преодолеть стагнацию в экономике, сформировать работу внутреннего рынка и выйти на мировой рынок высокотехнологичных продуктов.

На уровне законодательства государственная инновационная политика, а также ее приоритетная направленность (например, поддержка государством инновационной деятельности) не смогли найти своего полноценного и соответствующего требованиям общественного развития правового обеспечения. Имеющаяся проблема в значительной степени объясняется несовершенством теоретической базы государственного регулирования инновационной деятельности, что затрудняет достижение стратегических целей и целенаправленное совершенствование инновационной экономики в Российской Федерации. Развитие и улучшение законодательства в области развития инноваций должно осуществляться лишь на основе научно обоснованных концепций и предложений. Данный подход даст возможность достичь существенных результатов на пути формирования государственной политики в сфере инноваций и системы ее нормативно-правового обеспечения.

Литература:

1. Собрание законодательства РФ, 2011, № 30, Ст. 4602.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. — СПб.: Питер, 2009. — 288 с.

Анализ развития сервисной отрасли в России

Коломиец Кристина Леонидовна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье проанализированы основные тенденции развития сервисной отрасли России. Представлена статистика услуг. Рассмотрены условия, благоприятствующие развитию сервисного обслуживания и росту его роли в российской экономике.

Ключевые слова: сфера услуг, сервисизация, услуга

На данный момент сфера услуг занимает все более прочное положение в мировом хозяйстве и является одним из главных областей общественного производства. Многие страны направляют свою экономику именно на развитие данной области, т. к. сегодня спрос в этой сфере достаточно высок. Прибыль от сферы услуг во многих странах приводит к увеличению ВВП, что оказывает положительное влияние на экономику любой страны.

Российская Федерация относится к так называемой группе БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика), участники которой имеют большие возможности для экономического развития и отличаются более высокими темпами роста экономики, чем другие страны. Первоочередная задача обеспечения высокого качества экономического роста предполагает высокую эффективность использования ресурсов, рост конкурентоспособности продукции, увеличение доходов населения и улучшение условий жизни.

Для решения поставленной задачи следует использовать ускоренную сервисизацию российского общества, которая предполагает последовательное развитие сферы услуг и улучшения качества обслуживания в соответствии с переменами, происходящими в жизни населения.

Сфера услуг в последние годы становится одной из самых растущих отраслей экономики. На сегодняшний день как развитые, так и развивающиеся страны ставят перед собой задачу — приблизить развитие сферы услуг для воздействия на экономический рост.

Сфера услуг — это область деятельности, занимающаяся реализацией материальных и нематериальных потребностей населения.

Россия вступила в новый период социально-экономического развития, который характеризуется более узкой информатизацией и сервисизацией в условиях возрастающей глобализации. Главная причина общественного развития — это рост потребностей. Многие индивидуальные и корпоративные нужды являются основанием общественного производства. В связи с развитием общества происходит

рост потребностей, меняются их состав, структура, приоритеты, качественное содержание, появляются новые потребности, исчезают прежние. Появляются принципиально новые потребности, связанные с научно-техническим прогрессом, информатизацией общества и развитием рыночной инфраструктуры.

Вступление России в глобальное экономическое пространство предполагает быстрое и диверсифицированное развитие сферы услуг: социальной, культурной, бытовой, информационной и телекоммуникационной. Дополнительное воспроизведение требует многогранного увеличения сети сферы услуг и значительного повышения качества сервиса, предоставляемых различными видами услуг: от домашних (жилищно-коммунальных, туристических) до профессиональных (консалтинговых, маркетинговых и т. д.). Поэтому возникает важная закономерность, заключающаяся в том, что, с одной стороны, услуги, являющиеся неотъемлемой частью использования, являются двигателем репродуктивного процесса, а с другой — дополнительное развитие требует развития сектора услуг. Кроме того, ускоренное развитие сектора услуг становится катализатором территориального развития, которое служит своего рода мультипликатором. Можно с уверенностью сказать, что наиболее важной причиной, характеризующей социальный прогресс, является быстрое развитие сектора услуг и проникновение сервиса в большинство областей человеческой жизни [1].

Развитие экономики услуг — многофункциональный процесс, присущий всем странам. Реализация данного процесса происходит с учетом вызревания внутренних предпосылок и зависит от уровня экономического развития. В странах, со слабо развивающейся экономикой, хозяйственная деятельность сводится преимущественно к производству товарной продукции. Структура экономики деятельности, которая направлена на производство нематериальных, неосязаемых видов продукции, выраженных в форме услуги, прямо пропорциональна уровню развития экономики и производительности труда. Эти

закономерности на рубеже веков проявляются в полной мере. В результате длительной эволюции к концу XX в. доля услуг в мировом ВВП достигла 68 %.

Лидером в производстве услуг является США, на их долю приходится более 1/3 мирового производства. Далее идет Великобритания и с несколько большим отставанием следуют Франция, Канада, Италия. В Германии и, особенно в Японии в большей степени развивается производство товаров, но и наблюдается рост доли услуг.

В России услуги развиваются достаточно медленно, преимущество отдается товарам. В условиях санкций и экономического кризиса государство фокусирует свое внимание на товарном производстве. По данным Федеральной службы государственной статистики, общий объем платных услуг за январь 2015 года снизился на 11,8 % по сравнению с декабрем 2014 года. Наибольшее снижение отмечается при предоставлении ветеринарных услуг — 30,9 %, медицинских — 28,1 %, бытовых услуг — 20,8 %. Потребление в сфере образовательных услуг также значительно сократилось (на 23,1 %), а в сфере туризма и гостиничного размещения — 18 %. Следует отметить, что на общем фоне объем услуг связи увеличился на 2 % [3].

Главными тенденциями современного развития сферы обслуживания, по мнению автора, являются: изменение потребительского спроса, внутривидовая диверсификация услуг, интенсивное развитие информационно-телекоммуникационных услуг, межвидовая интеграция услуг и формирование сервисных комплексов.

Изменение спроса связано с переменами вкусов потребителей и различиями в их платежеспособности. Анализ показывает, что в структуре платных услуг населению доля бытовых услуг неуклонно снижается в то время как доля услуг связи, жилищно-коммунальных, системы образования, по техобслуживанию и ремонту автомобилей увеличивается. Еще одним фактором тенденции изменения спроса следует указать увеличивающуюся урбанизацию, которая приводит к росту спроса на определенные виды работ и услуг, связанных с обустройством в городах (например, коттеджное строительство) и снижением спроса на услуги сельскохозяйственного характера. Несомненно, существует также разделение индивидуальных потребностей в связи с изменяющейся демографической ситуацией и стратификацией общества. При этом, заметна деформация как в сторону увеличения престижных видов услуг для обеспеченных слоев населения («евроремонт»), так и в отношении относительно «дешевых» видов услуг (ремонт обуви) для части населения, принадлежащего к малообеспеченным слоям общества. Немаловажным фактором, вызывающим изменение спроса, является внедрение достижений научно-технического прогресса — сложной бытовой техники, компьютерных технологий и др. [1].

Следующая важная тенденция, которая наблюдается в сервисной отрасли — это форсирование развитие фирм, которые выпускают так называемую интеллектуальную

продукцию. В сфере обслуживания информация при оказании некоторых видов услуг составляет до 75 % вновь созданной стоимости. В процессе предоставления потребителю информационных услуг возникают новые формы обслуживания и технологические цепочки. Информационные системы становятся важнейшими компонентами передовых технологий управления и производства в сервисных фирмах. В условиях глобальной информатизации важной задачей является быстрое формирование и развитие отрасли, предоставляющей широкий спектр информационных услуг, конкурентоспособных на рынке. Овладение и популяризация современных информационно-телекоммуникационных услуг является определяющим условием для создания инфраструктуры бизнеса в сфере сервиса. Введение новых видов услуг и форм обслуживания способствует увеличению занятости населения и удовлетворению повышающихся потребностей общества.

Третья важная тенденция в развитии современного сектора услуг находит свое место в расширении внутриотраслевой диверсификации услуг, предоставляющей различным потребителям. Прогрессивные фирмы улучшают уровень обслуживания за счет предоставления дополнительных услуг клиентам (быстрое питание, мелкий автосервис, торговля сопутствующими товарами), которые хорошо сочетаются с основными видами деятельности.

Характерной особенностью стала тенденция развития дополнительных услуг, но тесно связана с основным видом обслуживания, например, по дизайну, проектированию и модернизации жилых домов и офисных зданий при ремонтных работах, а также выбор и установка мебели, светотехнической аппаратуры и сложной бытовой техники.

Следующая тенденция в развитии индустрии услуг заключается в организации комплексного обслуживания клиентов и слиянии услуг. Под влиянием рыночного спроса и с помощью возможностей конкретных фирм происходит объединение обособленных видов услуг в комплексные посредством интеграции и комбинирования в различных сочетаниях. Разработка многофункционального комплекса сопровождается изменениями отдельных услуг. Таким образом, просматривается принципиально новый подход к организации комплексного сервиса [1].

К условиям, благоприятствующим развитию сервисного обслуживания и росту его роли в российской экономике, можно отнести:

- модернизацию производимой продукции и связанную с этим потребность в разработке системы до- и послепродажного обслуживания, которая соответствует технической и кадровой базе;
- потребность в удержании соответствующего состояния произведенных материально-вещественных ценностей в условиях снижения резервов, необходимых для производства нового товара;
- усиление влияния результатов деятельности сервисных подразделений предприятий и организаций на реализацию их маркетинговой политики.

Многие российские сферы обслуживания до сих пор не дотягивают до международных стандартов, по представлению населению торговых предприятий, особенно современных форматов, потребительских услуг, учреждений культуры, и по этой причине они нуждаются в хороших условиях и стимулах для успешного развития. Но изменение в этих отраслях может быть достигнуто только, если ресурсы будут обновлены с учетом зарубежного опыта и потребностей.

При реализации этой структурной стратегии решающая роль принадлежит государству. В дополнение к общим мерам по улучшению бизнеса необходимо расширить государственную поддержку отраслей сферы услуг и меры

по их стимулированию. Без значительного увеличения объема государственного финансирования, перспективы реформирования и развития социальных услуг и науки, решения проблем транспортной инфраструктуры и коммуникаций очень малы [2].

Российская сфера услуг, которая длительное время не относилась к важнейшим областям народного хозяйства, претерпела за последние годы серьезные изменения. Общемировые социально-экономические тенденции и процессы реформирования отечественной экономики, безусловно, содействовали не только достижению российской сервисной сферой высоких темпов роста, но и созданию значительных предпосылок ее дальнейшего развития.

Литература:

1. Молев М.Д. Анализ основных тенденций развития сервисной отрасли в России // VI Международная научно-практическая конференция «Наука в информационном пространстве». — 2010.
2. Романова М. М. Основные тенденции развития сферы услуг в России и за рубежом // Евразийский Союз Ученых — 2017. — № 12.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Оценка эффективности инвестиционного проекта

Пивоваров Роман Александрович, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В рамках исследования проводится оценка эффективности инвестиционного проекта ПАО «МРСК Волги» — «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная». Актуальность темы исследования заключается в характеристике действующего инвестиционного проекта крупнейшей электросетевой компании страны с целью выявления его реальной эффективности. В качестве метода выступает инструментарий оценки эффективности инвестиционных проектов. В результате исследования было выявлено, что по всем анализируемым параметрам рассматриваемый инвестиционный проект ПАО «МРСК Волги» является эффективным.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность, оценка эффективности

В трудах зарубежных и отечественных ученых встречаются различные трактовки понятия «инвестиционный проект». В широком смысле под ним понимают любое вложение капитала на срок с целью извлечения дохода [1]. В рамках специализированной литературы под инвестиционным проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые направлены на достижение конкретных целей в течение определенного периода времени [2].

Инвестиционные проекты могут преследовать самые разнообразные цели. В некоторых случаях проекты направлены не столько на получение прибыли, сколько на снижение определенных рисков производства и сбыта, освоение новых сфер бизнеса и т. д. Их классификация на основании определенного признака позволяет рассматривать инвестиционные проекты отдельно друг друга в соответствии с конкретными направлениями инвестиционной политики, делает удобным анализ и оценку

эффективности каждого из них, дает возможность выбора наиболее подходящей организационной структуры [3].

В рамках теории проектного анализа выделяют следующие основные факторы, которые характеризуют каждый конкретный инвестиционный проект:

- масштаб (размер) и сроки реализации проекта;
- качество и ограниченность ресурсов;
- функциональная направленность;
- цели инвестирования;
- совместимость реализации;
- предполагаемые источники инвестирования.

Основным вопросом в ходе принятия решений инвестиционного характера является вопрос эффективности инвестиционного проекта. Современная экономика рыночного типа требует учета большого числа факторов, которые способны влиять на процесс реализации инвестиционного проекта.

Методика оценки эффективности инвестиционного проекта сводится к расчету системы показателей эффективности инвестиций, которые можно подразделить на основании следующего классификационного признака:

по методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов:

- статистические, которые допускают, что денежные потоки, возникающие в разные временные интервалы, могут быть равноценными;
- динамические, в которых денежные потоки, возникающие в процессе реализации инвестиционного проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством дисконтирования, что обеспечивает сопоставимость разновременных денежных потоков [4].

Проанализируем исследуемый инвестиционный проект ПАО «МРСК Волги» — «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная» при помощи вышеуказанных методов анализа.

В работе рассматривается инвестиционный проект, автором которого является ПАО «МРСК Волги». Публичное акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Волги» учреждена 22 июня 2007 года в рамках реформирования Российской

энергетической отрасли. Деятельность общества направлена на обеспечение эффективного, бесперебойного и надежного электроснабжения потребителей.

К целям разработки инвестиционного проекта «Реконструкция ПС 110/10/6кВ «Юго-Восточная» можно отнести:

- наличие в схеме и программе перспективного развития электроэнергетики Оренбургской области на 2015–2019 гг., которая была утверждена Губернатором Оренбургской области Бергом Ю. А. 28.04.2014 г.;
- объект был включен в программу модернизации и расширения ССПИ, курируемую ОДУ Урала;
- увеличение нагрузки потребителей жилого и промышленного секторов Ленинского и Центрального района г. Оренбурга.

Оценка эффективности любого инвестиционного проекта заключается в анализе совокупности исследуемых показателей, которые дают ответ на вопрос, стоит ли проект вложенных средств. Зачастую, под эффективностью понимаются и социальные цели, которые могут решены в процессе реализации.

Рассчитаем простой срок окупаемости (PP) для исследуемого проекта при помощи расчетной таблицы (табл. 1).

Таблица 1. Расчет срока окупаемости PP инвестиционного проекта

Период	2022	2023	2024	2025	2026
Денежный поток, млн руб.	-43,53	213,65	136,87	142,88	149,14
Сальдо накопленного денежного потока, млн руб.	-579,68	-366,03	-229,16	-86,28	62,86

Данные табл. 1 говорят о том, что простой срок окупаемости исследуемого инвестиционного проекта составляет 2 неполных года, т. е. с момента окончания реконструкции (2022 г.) проект окупит вложенные в него средства.

Второй этап расчета срока окупаемости осуществляется при помощи следующей формулы (1):

$$x = \frac{|P_{k-}|}{|P_{k-}| + P_{k+}}, \quad (1)$$

где P_{k-} — последний отрицательный элемент сальдо, накопленного ДП

P_{k+} — первый положительный элемент сальдо, накопленного ДП.

$$x = \frac{86,28}{86,28 + 62,86}$$

$$x = 0,58.$$

Таким образом, простой срок окупаемости инвестиционного проекта ПАО «МРСК Волги» «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная» составит 1,58 года, или 1 год и 212 дней.

Следующим показателем оценки является коэффициент эффективности инвестиций (ARR). Показывает

соотношение среднегодовой величины прибыли от реализации проекта к его средней величине первоначальных вложений:

$$ARR = \frac{P_t}{\frac{1}{2} I_{cp0}} \quad (2)$$

где P_t — среднегодовая величина прибыли от реализации проекта,

I_{cp} — средняя величина первоначальных вложений.

$$ARR = \frac{185\,004\,688}{\frac{1}{2} * 123\,866\,250}$$

$$ARR = 2,99.$$

Следовательно, коэффициент эффективности инвестиций проекта «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная» равен 2,99 (299%), что говорит о высокой степени рентабельности исследуемого проекта.

Суть показателя чистого дисконтированного дохода (NPV) состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, которые необходимы для его реализации. Расчет этого показателя производится по следующей формуле:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^T [C_t (1+i)]^{-t} \quad (3)$$

Произведем расчет по вышеприведенной формуле (табл. 2):

Таблица 2. Расчет чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная»

Период	2022	2031	2032	2033	2034
Чистый дисконтированный доход, млн р.	-251,58	-10,25	5,77	20,13	32,98

Из табл. 2 видно, что лишь, начиная с 2032 г., величина чистого дисконтированного дохода принимает положительное значение. Данный факт говорит о том, что с 2032 г. величина дисконтированного денежного потока доходов будет превышать дисконтированный денежный поток расходов, т. е. стоимость будущих денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта превысит инвестиционные расходы только к 2032 г.

Следующим показателем в анализе эффективности инвестиционного проекта выступает индекс рентабельности инвестиций (PI), характеризующий уровень доходов от реализации проекта на единицу затрат:

$$PI = \frac{NPV}{IC} \quad (4)$$

где NPV — сумма чистого дисконтированного дохода,
 IC — сумма инвестированного капитала.

$$PI = \frac{2\,195\,395\,317}{495\,465\,000}$$

$$PI = 4,43.$$

Нормативным значением для показателя PI выступает 1, поэтому индекс рентабельности инвестиций, равный 4,43, говорит о целесообразности инвестиционного проекта ПАО «МРСК Волги» «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная».

Показатель внутренней нормы рентабельности (IRR) характеризует ставку процента, при которой инвестор сможет возместить свою первоначальную стоимость инвестиций, но не более того. Расчет осуществляется по формуле:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} \quad (5)$$

где CF_t — величина денежного потока от проекта в момент времени t ,

n — количество периодов времени.

Произведем расчет внутренней нормы рентабельности исследуемого инвестиционного проекта (табл. 3).

Таблица 3. Расчет внутренней нормы рентабельности для исследуемого инвестиционного проекта ПАО «МРСК Волги»

Период	2023	2026	2027	2028	2029
Внутренняя норма рентабельности, %	0	2,7	7,5	10,8	13,2

Таблица 3 демонстрирует положительную динамику внутренней нормы рентабельности инвестиционного проекта, что говорит о том, что только с 2027 г. первоначальная стоимость инвестиций может быть возмещена в полном объеме.

Рассчитаем дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP). Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0 \quad (6)$$

где r — ставка дисконтирования,

I_0 — первоначальные инвестиции,

CF — денежный поток в период времени t ,

n — количество периодов окупаемости инвестиций в проекте.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций проекта «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная»

равен 9 годам, т. е. к 2031 году исследуемый инвестиционный проект ПАО «МРСК Волги» полностью окупит свои затраты.

В результате анализа эффективности инвестиционного проекта можно сделать вывод о том, что исследуемый инвестиционный проект ПАО «МРСК Волги» «Реконструкция ПС 110/10/6кВ Юго-Восточная» является эффективным и рентабельным по всем рассматриваемым показателям. Но также стоит отметить, что ни один из указанных критериев сам по себе не является самодостаточным для принятия решения об осуществлении инвестиционного проекта. Решение такого уровня может приниматься только самим инвестором, включая в расчет также и другие факторы, которые не всегда могут быть подвержены формальной оценке, такие как социальные, экологические, политические и т. д.

Литература:

1. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / под ред. Игониной Л. Л., В. А. Слепова — М.: Экономистъ, 2012. — 478 с.
2. Ример М. И., Экономическая оценка инвестиций. 2е изд. I под общ. ред. М. И. Римера. СПб.: Питер, 2015. 480 с.
3. Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности публичных компаний нефтегазового комплекса: монография / А. А. Снатенков, Н. М. Пахновская. — Оренбург, 2016. 142с.
4. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности регионов РФ // Труды V Всероссийской конференции молодых ученых по институциональной экономике. Екатеринбург. 2007. С. 187–190.

Кадровая политика как инструмент стратегического управления персоналом ОАО «РЖД» в условиях экономических реформ

Полетаев Андрей Андреевич, магистрант;

Хаверова Наталья Викторовна, магистрант

Российской открытой академии транспорта Российского университета транспорта (МИИТ)

В статье проанализированы стратегические приоритеты кадровой политики российских железных дорог. Сделан вывод о необходимости укрепления связей между Компанией и образовательными учреждениями, направленных на совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров для железнодорожной отрасли.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровый потенциал, стратегическое управление персоналом, принципы кадровой политики.

Успехи и неудачи предприятия — это в первую очередь успехи и неудачи в управлении персоналом. Успешная деятельность железнодорожного транспорта в условиях реформирования отрасли требует выработки новой кадровой политики. Современная стратегия и механизм кадровой политики определяется как стратегия управления человеческими ресурсами отрасли, основанной на согласовании социально-экономических интересов работников с интересами производства, технологической дисциплиной железнодорожного транспорта и результатами деятельности отрасли. Механизм реализации кадровой политики, как отмечают специалисты [7; 8; 10], предполагает создание стройной системы профессиональной службы персонала, определяющей трудовые отношения и гарантии, дисциплину и ответственность работников.

Основными направлениями кадровой политики на современном этапе становятся: формирование единой стратегии управления и развития отрасли; внедрение экономических стимулов и социальных гарантий; проведение скоординированной единой тарифной политики и оплаты труда на всех уровнях производства и управления; внедрение новых форм и методов образования кадров, их подготовки и переподготовки; совместная работа с профсоюзами по обеспечению высокого уровня управления кадрами.

Наиболее важным направлением, как считают специалисты [2; 5; 9], сегодня становится решение задач обеспечения процесса постоянного и всестороннего развития кадров, совершенствование их знаний, профессиональных

навыков, умений и рационального их использования. Это не только подбор кадров нужной квалификации, но и организация нового механизма, основанного на интересе работника, согласованном с интересами отрасли, предприятия, социальных гарантиях, обеспечивающих постоянное повышение квалификации и профессионализма, формирование резерва для регулирования движения кадров в целях замещения более высоких должностей или ротации в соответствии с их способностями и знаниями. Особая роль в кадровой политике отводится формированию руководящих кадров, основанному на долгосрочном и текущем планировании в этой области, базирующемуся на так называемых программах управления карьерой руководителей. Предусматривается индивидуальное планирование карьеры каждого руководителя и специалиста с учетом потребностей предприятия качеств кандидата на выдвижение на основе оптимальной увязки различных стимулов и гарантий с перспективой продвижения по должности.

Кадровая политика, стратегия ее реализации, принципы работы с кадрами предполагает, создание соответствующего организационного механизма, способного решать эти задачи, создавая необходимые условия для осуществления кадровой работы по всем ее видам. Кадровая политика железнодорожного транспорта в условиях реформирования экономики должна основываться на нормативно-правовой базе, регламентирующей механизм ее реализации. Это предполагает разработку правовой основы организации и деятельности железнодорожного транспорта,

четкое определение правового положения различных категорий его работников. В этой связи разработано соответствующее Положение о профессиональной службе персонала на железнодорожном транспорте [6].

Задачи развития железнодорожного транспорта на период до 2030 года будут решены во многом за счет обеспечения отрасли достаточным количеством высокопрофессиональных специалистов в области государственного управления и железнодорожного транспорта. Для обеспечения качественного образовательного процесса необходим выход на долгосрочное перспективное планирование подготовки специалистов, в том числе по новым направлениям подготовки в области логистики, межтранспортного взаимодействия, а также по тем направлениям, которые нуждаются в узкой специализации применительно к железнодорожному транспорту [3; 4; 10].

Для выполнения указанных мероприятий, как отмечается в Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года необходимо [1]:

- разработать методику прогнозирования потребностей железнодорожного транспорта в кадрах с учетом уровня требуемого образования, категории и специализации, обеспечивающую планирование и подготовку специалистов, адаптированных к выполнению перспективных задач железнодорожного транспорта;

- стимулировать концентрацию интеллектуальных и материальных ресурсов в составе крупных университетских комплексов федерального и регионального значения, имеющих широкую сеть территориальных филиалов и позволяющих предоставить полный образовательный цикл и все виды непрерывного обучения;

- обеспечить подготовку специалистов по мобилизационной подготовке на железнодорожном транспорте;

- разработать правовую базу с целью предоставления рабочих мест студентам образовательных учреждений для прохождения производственной и преддипломной практики и закрепить ее правовые основы для большей адаптации выпускников к реальным условиям труда и требованиям производства;

- развивать систему научной стажировки и послевузовского обучения работников, практической стажировки научных сотрудников образовательных учреждений,

стимулировать подготовку научно-педагогических кадров, повышение их квалификации;

- синхронизировать обучение в образовательных учреждениях с процессом введения новых уровней образования, ускорение процесса утверждения государственных образовательных стандартов по новым направлениям подготовки (специальностям) на основе разработанных в отрасли профессиональных (квалификационных) стандартов;

- укреплять связи между работодателями и образовательными учреждениями, развивать систему профессиональной подготовки рабочих массовых профессий, техников, мастеров, иных специалистов на основе сохранения и укрепления системы начального и среднего профессионального образования в составе университетских комплексов;

- расширять сотрудничество с образовательными учреждениями Министерства образования и науки Российской Федерации и иностранными образовательными учреждениями при подготовке специалистов;

- внедрять интегрирующие образовательные технологии (единые информационные сети повышения квалификации в сфере вопросов, относящихся к государственному регулированию) с участием компаний транспортного комплекса и образовательных учреждений;

- проводить эффективную молодежную политику, направленную на стимулирование трудоустройства выпускников учебных заведений по специальности и установление с ними длительных стабильных трудовых отношений, а также на мотивацию приобретения знаний и практических навыков, которые позволят сократить период адаптации молодых специалистов к производственным условиям;

- использовать в интересах развития кадрового потенциала договоры о социальном партнерстве;

- проводить согласованную долгосрочную политику, направленную на повышение престижности железнодорожных профессий;

- определить и развивать механизмы мониторинга, анализа и принятия решений, инструменты контроля и целевые ориентиры, позволяющие придать планомерный и более эффективный (в части затрат) характер деятельности по управлению человеческими ресурсами в сфере железнодорожного транспорта.

Литература:

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г. (утвержд. Правительством РФ от 17.06.2008. № 877-р) // press.rzd.ru
2. Барков С. А., Зубков В. И. Социология организаций. — М. Издательство Юрайт, 2013.
3. Евдокименко, А. А., Охотников, И. В. Стратегические приоритеты и риски развития ОАО «РЖД» как электросетевой компании // Логистика и безопасность России / под ред. Т. М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.
4. Казакбаев, З. М., Мицук, И. В., Охотников, И. В. Модель интегральной оценки качества образовательных услуг в системе мониторинга инновационного потенциала вуза // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).

5. Охотников И. В. Социальное партнерство как основа развития кадрового потенциала и повышения производительности труда на железнодорожном транспорте России [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Самара, август 2017 г.). — Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2017. — С. 86–88.
6. Охотников И. В., Сибирко И. В. Риск-менеджмент на железнодорожном транспорте в условиях реформ. — М. МАКС Пресс, 2013.
7. Петров, М. И. Безопасность и персонал. — М.: Научная книга, 2014.
8. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
9. Управление человеческими ресурсами: в 2 ч. / под ред. С. А. Баркова, В. И. Зубкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
10. Хусаинов, Ф. И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. — М.: Издательский Дом «Наука», 2012.

Налоговые вычеты как инструмент реализации социальной направленности налоговой политики

Русских Оксана Вячеславовна, магистрант;

Лихтина Анастасия Алексеевна, магистрант

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

Появление налогов часто связывают с возникновением государственности, и факт того, что налоги являются одним из основных источников пополнения бюджета страны, свидетельствует о важности управления налоговыми отношениями со стороны государства. На разных этапах развития истории общественных отношений цели и формы государственного управления налогообложения подвергались изменениям, а на определенной стадии социально-экономического развития страны выделилась особая область государственной политики — налоговая политика, которая была направлена на реализацию фискальной функции налогов, а также регулирование социально-экономических процессов.

Значимость налоговой политики как научной категории и как одной из ключевых отраслей экономической практики обуславливает необходимость ее всестороннего изучения и развития, что делает рассматриваемую тему очень актуальной.

Так, политика в сфере налогообложения остается предметом научных исследований уже многие десятилетия. Вопросами налогообложения задавались еще древнейшие мыслители: Аристотель и Ксенофонт призывали государство ориентироваться не только на налоги с побежденных народов, а использовать и другие источники доходов государства [1].

Взгляды известных налоговых исследователей А. А. Исаева, В. А. Лебедева, М. И. Боголепова, И. И. Янжула находят свое отражение в литературе XIX–XX веков, содержащей трактовку терминов «политика налогов», «политика в сфере налогообложения». Термин «налоговая политика» модифицирован из вышеуказанных,

известных науке налоговых категорий, но не относится к терминологии, используемой действующим налоговым законодательством. Однако, ежегодная работа Правительства Российской Федерации и Президента России над комплексом мер в сфере налоговой политики государства на предстоящий плановый период привела к признанию налоговой политики как одной из основных налоговых категорий.

Существует немало трактовок данной категории, но, в основном, авторы рассматривают налоговую политику как систему мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения, направленных на достижение целей, включая стратегические, на обеспечение своевременной полной уплаты налогов и сборов, предотвращение уклонения от уплаты налогов и др.

И. А. Майбуров выделяет три основных подхода к определению понятия «налоговая политика»: первый подход считает узконаправленным, ограничивающим сферу применения налоговой политики областью налогов, второй — называет функционально целевым подходом, отличающимся выделением функциональных возможностей и/или экономической сущности налогов, а также указанием текущих целей реализации налоговой политики; третий выделяет как стратегически ориентированный, отличающийся целевыми ориентирами, перспективными требованиями и/или рамочными ограничениями налоговой политики [2].

Известно, что реализация налоговой политики осуществляется на всех уровнях управления государством, федеральном, региональном, муниципальном. Многие авторы рассматривают необходимость формирования

и реализации налоговой политики на микроуровне, т. е. на уровне хозяйствующего субъекта или домохозяйства, в связи с чем выделяют «корпоративную» и «семейную» налоговые политики. Среди важнейших целей государственной налоговой политики, к которым относят фискальные, экономические, социальные, экологические, международные и другие значимые цели, следует отдельно выделить — социальную цель.

Социальная направленность налоговой политики обеспечивает повышение социальной защищенности малоимущих слоев населения, способствует стимулированию развития человеческого потенциала, направлена на сглаживание неравенства в уровнях доходов различных групп населения. Эта направленность реализуется в большей степени за счет социальной функции налога, а именно налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Особенностью этого налога является то, что его плательщики — это практически все трудоспособные граждане страны. Важнейшим определяющим фактором НДФЛ является то, что налогооблагаемым объектом служит именно доход, который был реально получен плательщиком налога.

Так, с помощью НДФЛ государство решает разнообразные, а иногда и трудно сопоставимые задачи: обеспечение достаточного количества денежных поступлений в бюджеты всех уровней; стимулирование более рационального использования доходов; регулирование уровня доходов граждан; помощь социально незащищенным слоям населения.

Система налоговых льгот и вычетов по налогу на доход физических лиц является одним из основополагающих методов обеспечения социальной защиты населения. Сущность такой системы заключается в предоставлении плательщику налога права, позволяющего сохранить часть его дохода, являющегося объектом налогообложения.

Согласно данным Федеральной налоговой службы (ФНС) России более 8 млн деклараций по доходам физических лиц и налоговым вычетам по НДФЛ было принято в 2015 году, а это на 8,8% больше, чем в 2014 году. Самым востребованным вычетом по НДФЛ в 2015 году стал — имущественный налоговый вычет. Так, число физических лиц, желающих воспользоваться данным правом, возросло на 18,8%, а общее количество обратившихся составило около 2,9 млн человек. Таким образом, сумма заявленных имущественных вычетов выросла с 759 до 950 млрд рублей по сравнению с 2014 годом или на 25,2% в процентном соотношении.

Литература:

1. Азаркин, Н. Н. История политических учений: Вып. 1 / Н. Н. Азаркин, В. Н. Левченко, О. В. Мартышкин, — М.: Юрист, 1996. — 140 с.
2. Майбунова, И. А. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / И. А. Майбунова; под ред. И. А. Майбунова — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 519 с.
3. Назарова, О. И. Налоговые вычеты как инструмент реализации социальной политики в РФ / О. И. Назарова // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. — 2014. — № 30. — С. 107–114

Количество налогоплательщиков, обратившихся за получением социального налогового вычета, например, на обучение или лечение, увеличилось по сравнению с 2014 годом на 5,9% до 1,1 млн человек. Общая сумма заявленных социальных вычетов составила 46 млрд руб. и увеличилась на 16,9%. Такой повышенный спрос желающих на получение налоговых вычетов можно объяснить тем, что, начиная с 2014 года в законодательство был внесен ряд существенных изменений, расширяющих возможности плательщиков налога [3].

Статьей 217 НК РФ определен исчерпывающий перечень доходов, не подлежащих налогообложению. Данный перечень является единым и предназначен для применения на всей территории России как в отношении физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ, так и в отношении лиц, которые налоговыми резидентами РФ не являются. Доходы, указанные в этой статье, не рассматриваются в качестве средств, которые могли бы формировать налоговую базу. При получении таких доходов объекта налогообложения не возникает, что приводит к снижению общей суммы исчисленного налога в некоторых случаях до нуля.

Однако, проведение всестороннего анализа влияния налоговых льгот является необходимым в связи с тем, что многие льготы и вычеты применяются на практике не в полной мере. Так, элементами налоговой политики должны стать систематическое проведение анализа уже установленных льгот и оценка эффективности их применения, что позволит принимать решения об их отмене или продлении.

Таким образом, на сегодняшний день наблюдается тенденция переориентации системы обложения НДФЛ от фискальной составляющей к социальной. Механизм обложения налогом на доход физических лиц постепенно совершенствуется, но эти изменения не оказывают существенного влияния на общий размер налоговой нагрузки отдельных налогоплательщиков. Кроме того, в условиях нынешнего роста количества неработающих граждан, сокращения и задержек выплат заработной платы, общего снижения уровня жизни населения налоговая нагрузка заметно увеличивается. [4]

Подводя итог следует отметить, что с целью усиления социальной защиты населения современная налоговая политика России должна ориентироваться не только на удовлетворение фискальных целей, но и, прежде всего, на ее социальную составляющую.

4. Налоговая аналитика ФНС России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения 20.11.2017).

Пути совершенствования налогообложения образовательных учреждений

Соколова Марина Сергеевна, студент

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» образование определяется как единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов. Из этого можно сделать вывод, что развитие образования является важнейшим направлением развития деятельности государства.

Для Российской Федерации модернизация сферы образования является весьма актуальной, так как в настоящее время образование становится одним из наиболее важных факторов, которые обеспечивают устойчивый рост экономики, социальную стабильность государства, а также развитие институтов гражданского общества.

Доходы бюджетных образовательных организаций от предпринимательской деятельности подлежат налогообложению на тех же условиях, что и доходы коммерческих организаций. Налоговый кодекс не исключает бюджетные образовательные организации из числа налогоплательщиков, однако в некоторых случаях налогообложение таких организаций осуществляется в льготном режиме.

Основные проблемы налогообложения образовательных учреждений связаны с исчислением и уплатой НДС. Возможность оптимизации налогообложения в части налога на добавленную стоимость зависит от ряда факторов:

- выбора системы налогообложения;
- использования льготы, предоставляемой в соответствии с п. 2 ст. 149 НК РФ, согласно которой не подлежит налогообложению реализация услуг в сфере образования, оказываемых некоммерческими образовательными организациями, по реализации общеобразовательных и профессиональных образовательных программ, программ профессиональной подготовки или воспитательного процесса, а также дополнительных образовательных услуг, соответствующих уровню и направленности образовательных программ, указанных в лицензии;

- наличия деятельности, не связанной с образовательным процессом, или оказания консультационных услуг, а также услуг по сдаче в аренду помещений;
- реализации некоммерческими образовательными организациями товаров (работ, услуг) как собственного производства (произведенных учебными предприятиями, в том числе учебно-производственными мастерскими, в рамках основного и дополнительного учебного процесса), так и приобретенных на стороне;
- использования в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога не превысила в совокупности 2 млн руб. [1].

Так же можно использовать опыт Франции, где учреждения образования полностью освобождены от уплаты этого налога. Это существенно увеличит дополнительный приток доходов за счет оказания дополнительных услуг и позволит образовательным учреждениям улучшить качество образования.

К мерам государственной поддержки некоммерческих организаций, в частности негосударственных образовательных учреждений, можно отнести снижение тарифа по уплате страховых взносов в ПФР, ФСС РФ и ФФОМС. Изменения, внесенные в отдельные законодательные акты РФ по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды Федеральным законом от 03.12.2011 N 379-ФЗ, с 01.01.2012 позволяют негосударственным образовательным учреждениям, применяющим упрощенную систему налогообложения, при уплате взносов во внебюджетные фонды применять льготный тариф в размере 20% для отчислений в ПФР, 0% — для отчислений в ФСС РФ и ФФОМС. Так как страховые взносы составляют основную долю налоговой нагрузки большинства образовательных учреждений, данную меру поддержки можно применить и для учреждений с общей системой налогообложения.

Для развития образовательных учреждений можно использовать и неналоговые меры. Возможно создание фондов эндаумента (целевого капитала), имеющих статус автономных некоммерческих организаций, что позволит

повысить доступность образовательных услуг и стимулировать научно-исследовательскую деятельность образовательных учреждений, особенно в рамках прикладных научных разработок молодых ученых. На Западе этот финансовый инструмент реализуется достаточно эффективно практически во всех отраслях социальной сферы. Особенно распространены эндаумент-фонды в области образования и культуры.

Во многих странах данный вид дохода классифицируется как благотворительность, поэтому доход от эндаумента не облагается налогом. Помимо этого, доноры эндаумента, имеют налоговые льготы на прибыль на сумму взносов, перечисленных в эндаумент. Таким образом, такая система финансирования выгодна и для благотворителя, и для организации, в фонд которой перечислены финансовые средства. Наиболее распространена такая система финансирования распространена в США. Эндаумент, или как его назвали в России целевой капитал, позволяет аккумулировать финансовые ресурсы различных доноров, которые являются долгосрочным стабильным источником дохода для некоммерческих организаций. В настоящее время в России принят федеральный закон № 275 ФЗ от 30.12.2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», таким образом, создана правовая основа для развития этого источника финансирования некоммерческих организаций [2].

Согласно Закону, целевой капитал некоммерческой организации — целевой капитал некоммерческой организации (далее также — целевой капитал) — часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и в целях, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и передана некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций, в порядке, установленном настоящим Федеральным законом [3].

Создание фондов целевого капитала позволит бюджетным образованиям улучшить свое финансовое положение и направить дополнительный доход на улучшение своей деятельности. Однако в Законе не предусмотрены налоговые или иные льготы жертвователям фондов целевого капитала, что может привести к увеличению периода накопления такового.

Таким образом, налогообложение учреждений образования нуждается в совершенствовании. Одним из перспективных направлений является введение налоговых льгот и преференций. Так же большую роль в развитии образовательных учреждений играют неналоговые меры.

Литература:

1. Климова М. А. Налоговое планирование: приемы и правовое обеспечение. М.: Налоговый вестник, 2013. — С. 68.
2. Титова А. О. Рынок медицинских услуг: понятие, особенности, регулирование. — LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. — С. 104
3. О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций: закон Российской Федерации от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) [Электронный ресурс]: Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правов. сист. «КонсультантПлюс».
4. Дорофеева, Н. А. Налоговое администрирование: учебное пособие / Н. А. Дорофеева. — М.: Российский университет кооперации, 2010. — 235 с.
5. Об образовании в Российской Федерации: закон Российской Федерации от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 21.07.2014 г.) [Электронный ресурс]: Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правов. сист. «КонсультантПлюс».

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Особенности землепользования в лесничествах

Капранова Елена Михайловна, преподаватель
Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Ряд видов использования лесов по существу являются видами землепользования. В Лесном Кодексе РФ 2006 г. по сравнению с Лесным Кодексом РФ 1997 г. появилось много новых видов землепользования, осуществляемых на землях лесного фонда, — таких как строительство, реконструкция, эксплуатация линейных объектов (линий электропередачи, линий связи, дорог, трубопроводов и др.), строительство и эксплуатация водохранилищ и др.

Таким образом, некоторые виды использования лесов являются видами землепользования, поскольку в данных случаях используются свойства земельного участка являться пространственным базисом для размещения сооружений.

Использование лесов для строительства, реконструкции, эксплуатации линейных объектов является новым видом использования лесов для лесного законодательства. Лесной кодекс РФ 1997 г. в первоначальной редакции не рассматривал проведение различных работ по строительству дорог, трубопроводов и других линейных объектов в качестве вида лесопользования, но предусматривал правила проведения указанных работ на период строительства линейных объектов: ст. 66 ЛК РФ 1997 г. называлась «Порядок проведения в лесном фонде работ, не связанных с ведением лесного хозяйства и осуществлением лесопользования».

Согласно части 2 ст. 69 Лесного кодекса лесным участком является земельный участок, местоположение, границы и площадь которого определяются соответственно по лесным кварталам и (или) лесотакционным выделам, их границам и площади.

С 1 января 2007 года вступил в силу новый Лесной Кодекс РФ, в основу которого положена во многом новая концепция правового регулирования отношений лесопользования, в том числе в части использования земельных участков лесного фонда.

При формировании земельного участка на землях лесного фонда необходимо руководствоваться сразу тремя законодательствами: земельным, лесным и гражданско-правовым. Такая тесная связь лесного, земельного и гражданского законодательства вызвала проблему разграничения их сфер правового регулирования. А необходимость такого разграничения вызвана тем, что и земельное

и гражданское законодательство регулируют имущественные отношения.

Объектом исследования является земельный участок, сдаваемый в аренду ОАО «Томскнефть» Восточной Нефтяной Компании (ВНК) под объект: «Радиорелейная линия связи Пионерный — Стрежевой. Корректировка».

В качестве исходных данных использованы материалы землеустройства, лесоустройства, отчетные документы лесничеств и ОАО «Томскнефть» ВНК, и проектная документация.

Леса располагаются на землях лесного фонда и землях иных категорий.

При проектировании лесных участков осуществляется подготовка проектной документации о местоположении, границах, площади и об иных количественных и качественных характеристиках лесных участков. (ч. 1 ст. 69 Лесного кодекса). Местоположение, границы и площадь лесных участков определяются соответственно по лесным кварталам и (или) лесотакционным выделам, их границам и площади (ч. 2 ст. 69 Лесного кодекса).

После принятия изменений в Земельный Кодекс, которые вступили в силу с 1 марта 2015 года, одним из документов, на основании которого может быть сформирован новый земельный участок, это проектная документация о местоположении, границах, площади и об иных количественных и качественных характеристиках лесных участков.

Целевое назначение и вид разрешенного использования лесного участка указываются в проектной документации в соответствии со ст. 87 Лесного кодекса, регламентирующей лесохозяйственный регламент, который является основой осуществления использования, охраны, защиты, воспроизводства лесов, расположенных в границах лесничества, лесопарка, и со ст. 91 Лесного кодекса, регламентирующей государственный лесной реестр, представляющий собой систематизированный свод документированной информации о лесах, об их использовании, охране, защите, воспроизводстве, о лесничествах и о лесопарках.

Согласно Лесоустроительной Инструкции, утвержденной Приказом Рослесхоза № 516 от 12 декабря 2011 года, лесные участки проектируются для осуществления на них видов использования лесов, предусмотренных статьей 25 Лесного кодекса Российской

Федерации и статьей 10.1 Федерального закона от 4 декабря 2006 г. N 201-ФЗ «О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации». Сведения об установленных границах земельных участков вносятся в государственный кадастр недвижимости в соответствии с земельным законодательством.

По результатам проектирования лесных участков составляются:

- ведомость проектируемых лесных участков;
- тематические лесные карты проектируемых лесных участков;
- пояснительная записка с обоснованием проектируемых лесных участков и указанием участков лесничеств, номеров лесных кварталов и лесотаксационных выделов.

Тематическая лесная карта проектируемого лесного участка помещается в пояснительную записку по выделению лесного участка и должна отражать следующие сведения:

- местоположение и границы проектируемого лесного участка на территории лесничества или лесопарка;
- участковые лесничества, номера лесных кварталов и (или) лесотаксационных выделов;
- вид разрешенного использования участка.

Пояснительная записка к материалам проектирования лесных участков составляется в произвольной форме и может содержать также сведения о видах использования лесов, об обременениях лесных участков, об ограничении использования лесов, о кадастровых номерах (при наличии).

Согласно Приказу Минэкономразвития № 540 от 1 сентября 2014 года, разрешенное использование земельного участка должно быть прописано в соответствии с классификатором, утвержденным данным Приказом.

Статья 9 ЛК РФ предусматривает виды прав, на основании которых осуществляется использование лесных участков:

- право аренды лесных участков;
- право постоянного (бессрочного) пользования лесными участками;
- право безвозмездного срочного пользования лесными участками.
- право ограниченного пользования чужими лесными участками (сервитут);

При этом юридическим лицам лесные участки предоставляются:

- в постоянное (бессрочное) пользование;
- в аренду;
- в безвозмездное срочное пользование.

Гражданам:

- в аренду;
- в безвозмездное срочное пользование (п. 1 ст. 71 ЛК РФ).

Согласно статье 72 ЛК РФ № 200-ФЗ от 04.12.2006 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017) Договор аренды

лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности

1. заключается на срок от десяти до сорока девяти лет, за исключением случаев, предусмотренных статьями 36, 43—46, пунктом 3 части 3 статьи 73.1 настоящего Кодекса. Указанный договор заключается в случаях, предусмотренных статьей 36 настоящего Кодекса, на срок, не превышающий срока действия соответствующего охотхозяйственного соглашения, в случаях, предусмотренных статьями 43, 45, пунктом 3 части 3 статьи 73.1 настоящего Кодекса, на срок до сорока девяти лет, в случаях, предусмотренных статьями 44, 46 настоящего Кодекса, на срок от одного года до сорока девяти лет. (в ред. Федеральных законов от 24.07.2009 N 209-ФЗ, от 23.06.2016 N 206-ФЗ, от 23.06.2016 N 218-ФЗ)

2. По договору аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, арендодатель предоставляет арендатору лесной участок для одной или нескольких целей, предусмотренных статьей 25 настоящего Кодекса. (в ред. Федерального закона от 22.07.2008 N 143-ФЗ)

3. Объектом аренды могут быть только лесные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности и прошедшие государственный кадастровый учет.

4. Срок договора аренды лесного участка определяется в соответствии со сроком использования лесов, предусмотренным лесохозяйственным регламентом. (в ред. Федерального закона от 23.06.2014 N 171-ФЗ)

5. Утратил силу с 1 октября 2015 года. — Федеральный закон от 29.06.2015 N 206-ФЗ.

Лесной Кодекс РФ подразделяет виды использования лесных участков в зависимости от того, предоставляется лесной участок или нет:

- с предоставлением лесных участков;
- без предоставления лесных участков;

В зависимости от того, изымаются лесные ресурсы или нет:

- с изъятием лесных ресурсов;
- без изъятия лесных ресурсов.

При этом права на лесные участки лесного фонда возникают и прекращаются на основании и в порядке, которые предусмотрены ЛК РФ, Гражданским и Земельным кодексами РФ.

Использование лесов может ограничиваться только в случаях и в порядке, которые предусмотрены ЛК РФ и другими федеральными законами.

Методика выполненных работ:

- сбор и анализ картографических материалов и геодезических данных;
- рекогносцировочное обследование района предстоящих работ;
- сгущение планово-высотной опорной сети с использованием спутниковых приемников;

- создание съемочного плано-высотного обоснования методом проложения теодолитных ходов и ходов геометрического нивелирования
- выполнение топографической съемки площадки № 6213П в масштабе 1:1000 с сечением рельефа 0,5 м;
- разбивка и плано-высотная привязка геологических выработок;
- оформление топографических планов, составление каталогов, различных ведомостей, приложений, составление технического отчета.

При выполнении полевых топографо-геодезических работ использовались следующие геодезические приборы, прошедшие метрологическое исследование.

- электронный тахеометр Leica TCR 405 power R 100;
- геодезический GPS приемник JAVAD Махот.

Предметом тендера является радиорелейная линия связи Пионерный — Стрежевой. Объект строительства находится на территории Томской области в Каргасокском районе.

Последовательность работ:

1. подготовительные работы (рубка леса и корчевка пней, срезка растительного грунта, захоронка порубочных остатков);
2. рекультивация земель;
3. земляные работы (устройство насыпи, планировка насыпи, планировка откосов насыпи);
4. устройство автодороги;
5. устройство лежневого настила шириной 12 м;
6. строительные работы по устройству фундаментов антенной опоры;
7. строительство антенной опоры (ПРС-14) согласно проекта № 1647;
8. строительные работы по устройству фундаментов блок-контейнеров;
9. монтаж блок-контейнеров;
10. высота антенной опоры ПРС-14—70 м.;
11. работы по устройству кабельного моста;
12. строительные работы по устройству склада дизельного топлива;
13. устройство ограждения площадки;
14. строительные работы по устройству топливопроводов;
15. строительные работы по устройству нефтехранилища;
16. строительные работы по монтажу светоограждения опоры;
17. строительные работы по устройству молниезащиты и заземления;
18. строительные работы по устройству защитного заземления автоцистерн;
19. устройство автоматизации и контроля технологических параметров склада ГСМ;
20. монтаж оборудования системы охранной сигнализации;
21. монтаж оборудования системы пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения;
22. монтаж и наладка оборудования связи;

23. строительство вспомогательных устройств: уборная на 1 очко; мусорный ящик емк. 0,5 м³;

24. благоустройство, озеленение;

25. среднее удельное электрическое сопротивление грунтов — 20—140 Ом*м;

26. преобладающие грунты — глина, суглинок, торф;

Отдел рабочего снабжения-23 (ОРС-23):

1. устройство основания площадки (устройство насыпи, планировка насыпи, планировка откосов насыпи, устройство проездов);

2. строительные работы по устройству фундаментов антенной опоры;

3. строительные работы по устройству фундаментов блок-контейнера;

4. строительные работы по монтажу м/конструкций антенной опоры Н=40 м;

5. монтаж блок-контейнера;

6. работы по устройству кабельного моста;

7. устройство кабельной эстакады;

8. строительные работы по монтажу светоограждения опоры;

9. строительные работы по устройству молниезащиты и заземления;

10. благоустройство, озеленение;

11. монтаж оборудования системы охранной сигнализации;

12. монтаж оборудования системы пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения;

13. монтаж и наладка оборудования связи;

14. среднее удельное электрическое сопротивление грунтов — 20—140 Ом*м;

15. преобладающие грунты — глина, суглинок, торф; УРС-7;

16. монтаж и наладка оборудования связи; УРС-18;

17. монтаж и наладка оборудования связи.

Исследуемая площадка расположена в эксплуатационных лесах категории защитности лесов в квартале № 75,76.

Категория земель — земли лесного фонда.

Лесные участки не имеют особо защитного значения и пригодны для заявленных целей.

На территории площадок выделены следующие зоны:

— производственная зона;

— зоны для складирования материалов и оборудования;

— зона размещения административно-бытовых помещений для персонала;

— зоны проезда и стоянки спецтранспорта;

— зона стоянки пожарной техники.

Проект прошел государственную экспертизу в Департаменте лесного хозяйства Томской области.

Целевое использование лесов запрещено до момента подачи и регистрации лесной декларации в Территориальном отделе — Васюганское лесничество.

В данный момент объект сдан в эксплуатацию и на нем начались подготовительные работы.

Литература:

1. Лесной кодекс Российской Федерации. Комментарий: изд. 2-ое, доп. / под общ. ред. Н. В. Комаровой, В. П. Рошупкина. — М.: ВНИИЛМ, 2007. — 85 с.
2. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N 200-Ф (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017)
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.97 № 122-ФЗ.
4. Федеральный закон «О землеустройстве» от 18.06.01 № 78-ФЗ.
5. Приказ Рослесхоза от 10 июня 2011 г. № 223 «Об утверждении Правил использования лесов для строительства, реконструкции, эксплуатации линейных объектов».

Экономический анализ использования земельных угодий (на примере Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областей)

Клипина Елена Александровна, соискатель, младший научный сотрудник
Научно-исследовательский институт сельского хозяйства Юго-Востока (г. Саратов)

Земельные ресурсы являются важным и наиболее распространенным видом регионального ресурса. Предложения по эффективному использованию земельных ресурсов должны основываться на данных анализа и технико-экономической оценки состояния и использования земельного фонда региона. [1]

В процессе исследования состояния земель в регионах отражается динамика распределения и соотношения земельного фонда в соответствии с административно — территориальным

делением. Данный анализ необходим для оценки использования земель по назначению земельных ресурсов, способов использования сельскохозяйственных угодий и уровня экономической эффективности земель.

В соответствии с Земельным кодексом по продуктивному назначению, делятся: земли сельскохозяйственного назначения, земли лесного фонда. Наличие земель в Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областях (таб. 1).

Таблица 1. Землепользование в Белгородской, Пензенской, Самарской, Саратовской областях, тыс. га (по состоянию на 01.01.2015 г.)

Критерии	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2005 (+–)
Белгородская область							
Общая площадь	2143,8	2140,3	2139,3	2139,3	2138,8	2136,7	–7,1
Пашня	1653,3	1651	1649,7	1649,7	1649,3	1647,4	–5,9
Залежь	0,1	-	-	-	-	-	-
Многолетние насаждения	33,7	34,2	34,3	34,3	34,3	33,9	0,2
Кормовые угодья	456,7	455,1	455,	455,3	455,2	455,4	–1,3
Пензенская область							
Общая площадь	3046,4	3042,5	3042	3041,7	3041,3	3040,8	–5,6
Пашня	2235,8	2256,2	2258,6	2259,3	2261,9	2261,8	26
Залежь	185,6	162,3	159,6	158,9	156,1	156	–29,6
Многолетние насаждения	22,5	22,5	22,5	22,5	22,5	22,5	0
Кормовые угодья	602,5	601,5	601,3	601	600,8	600,5	–2
Самарская область							
Общая площадь	4011,2	4001,7	3999	3999,5	3999,5	3998,9	–12,3
Пашня	3026,5	2949,1	2945,4	2937	2937	2936,5	–90
Залежь	49,9	95,1	96,3	105,4	105,4	105,4	55,5
Многолетние насаждения	41,6	42	42,2	42,3	42,3	42,3	0,7
Кормовые угодья	893,2	915,5	915,1	914,8	914,8	914,7	21,5

Критерии	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2005 (+ -)
Земель в административных границах Самарской области — 5356,5 тыс. га							
Земли сельскохозяйственного назначения	4115,3	4089,4	4072,1	4070,8	4070,1	4068,7	-46,6
Земли населенных пунктов	342	356,2	358	358,9	359,3	359,6	17,6
Земли промышленности и иного назначения	69	70,0	70,3	70,7	71	71,2	2,2
Земли запаса	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	-0,2
Земель в административных границах Саратовской области 10124 тыс. га							
Земли сельскохозяйственного назначения	8472,9	8576,9	8587,5	8587,7	8587,9	8587,8	114,9
Земли населенных пунктов	365,9	368,1	368,1	368,1	368,1	367,8	1,9
Земли промышленности и иного назначения	208,6	210,1	211,3	211,9	212	212,4	3,8
Земли запаса	273,4	172,2	160,1	159,3	158,8	158,5	-114,9

Источник: Составлено автором из Государственного (национального) доклада о состоянии и использовании земель Российской Федерации 2005 г.; 2010 г.; 2011 г.; 2012 г.; 2013 г.; 2014г [2]

В состав земель сельскохозяйственного назначения вошли земельные участки земель сельскохозяйственного назначения переданных в ведение сельских администраций и расположенных за границей населенных пунктов.

Площади земель сельскохозяйственного назначения выросли в в областях: Белгородской (на 80,9 тыс. га) и Саратовской (на 114,9 тыс. га) и сократились в Пензенской (на 5 тыс. га) и Самарской (на 0,2 тыс. га), в связи с переводом земель из одной категории в другую.

Основанием перевода земель являются акты органов государственной власти органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления принятые в пределах их компетенции.

На основании Земельного законодательства РФ земли населенных пунктов, промышленности, транспорта и иного несельскохозяйственного назначения признаются земли, предоставляемые организациям для осуществления возложенных на них специальных задач, таких как промышленного производства, транспорт и т. д.

Анализ и оценка современного использования земель промышленности состоит в изучении общих размеров площадей. Анализ проводится по данным государственного учёта земель и данным статистического органов, а также специальных обследований Министерства сельского хозяйства РФ для установления соответствия использования земель по целевому назначению.

Размер площади земель промышленности за исследуемый период характерен ростом в Белгородской (на 1,2 тыс.га), в Пензенской (на 1,1 тыс.га), в Самарской (на 2,2 тыс.га) и Саратовской областей (на 3,8 тыс.га) это связано с расширением роста производства и необходимостью в новых административных, производственных зданиях, предоставления земельных участков для разработки

полезных ископаемых и для различных целей неучтенных в других категориях.

Земли населенных пунктов, т.е земли городов, муниципалитетов составляют значительный процент единого государственного земельного фонда. Основной целью анализа использования земель является установление причин расширения городских территорий и интенсивности эксплуатации, нахождения внутреннего потенциала региона, который поможет для размещения нового строительства на территории, или передачи территории в сельскохозяйственное производство.

За исследуемый период, площади населенных пунктов выросли, в Белгородской области (на 16,2 тыс. га), в Саратовской (на 1,9 тыс. га), в Самарской области (на 17,6 тыс. га) и Пензенской (на 4,5 тыс. га). Изменения данных площадей показало причину увеличения городских территорий за счет вывода продуктивных земель региона.

Рассчитав данные, полученные в результате изучения Государственного (национального) доклада о состоянии и использовании земель Российской Федерации с 2005 г. по 2014 г. видно, что значительные площади земель были вовлечены для организации производства сельскохозяйственной, водохозяйственной продукции, пополнения земель населенных пунктов, транспорта и т. д., в Саратовской области по сравнению с Самарской областью (114,9 и 0,2 тыс. га), а земли запаса в Белгородской и Самарской областей также, уменьшалось по сравнению с 2005 годом, и составила (111,1 и 0,6 тыс. га).

Таким образом, современная структура земель сельскохозяйственного назначения не соответствует обоснованной системе землепользования и не повышает эффективность внутрихозяйственному управлению территории на современных агроландшафтных подходах, сопровождающейся трансформацией угодий, сохранения и повышения плодородия почв.

Литература:

1. Земельный кодекс ст. 7 Состав земель РФ Кодексы РФ в актуальной редакции // электронный ресурс: <https://garant.ru/> (дата обращения 05.09.2017 года)
2. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). Доклад о состоянии и использовании земель в регионах на 01.01.2015 г. Приложение 2—2005 г., 2010 г., 2011 г., 2012 г., 2013 г., 2014 г. // электронный ресурс: <https://rosreestr.ru/>, (дата обращения 05.09.2017 года)

Образовательные инновации как генератор нового знания и фактор развития творческого потенциала трудовых ресурсов страны

Сибирко Иван Владимирович, кандидат экономических наук, доцент;

Морозова Анна Александровна, магистрант
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализированы особенности образовательных инноваций как генератора нового знания и рыночного товара. Сделан вывод о необходимости интеграции науки, образования и бизнеса, обеспечивающих качественную и масштабную многоуровневую подготовку специалистов на основе единого процесса генерации, распространения и применения новых знаний в образовательной, научно-технической и инновационной сферах.

Ключевые слова: экономика знаний, рынок образовательных услуг, образовательные инновации, рынок образовательных инноваций

Современный этап развития мировой и отечественной экономики, как отмечают специалисты [4; 8; 12], предполагает создание общества, основанного на знаниях, где благополучие страны определяется наукоемкими технологиями, инновационной направленностью и уровнем интеллектуального развития общества. Инновационное развитие экономики невозможно без высококвалифицированных кадров, которые генерируют новые идеи и осуществляют их реализацию. Для подготовки специалистов инновационного типа, как отмечает ректор НИТУ «МИСиС» Алевтина Черникова, необходима постоянная интеграция образования, науки и инноваций [10, с. 69]. Тогда образование способно выступить одним из факторов экономического развития, что и обуславливает выделение обществом необходимых и достаточных средств на развитие высшей школы с помощью тех или иных механизмов.

Образование представляет собой социальный институт, включающий в себя множество элементов. В силу наличия многообразных связей между элементами образования как системы она обладает сложной структурой, причём взаимное влияние элементов носит нелинейный характер, а сама система подвержена воздействию внешних факторов (организационных и экономических решений, принимаемых государством, ведомством, социальных и финансовых обстоятельств). В таких условиях эффективность образовательного процесса, как отмечает ректор Сибирского федерального университета Владимир Колмаков, в значительной степени определяется совершенством организационных форм образования [6, с. 71]. Необходим переход от экстенсивного пути развития образования к интенсивному,

основанному на оптимизации управления высшей школой. По этой причине многими авторами [3; 9; 11] обосновывается новая парадигма инновационного профессионального образования — процесса управляемых инновационных знаний как фактора повышения синергетического эффекта, конкурентоспособности за счёт многоуровневости, многопрофильности, корпоративности и территориальной диверсификации образовательных услуг.

Образовательная инноватика, многоаспектная сфера науки, изучающая процессы развития высшей школы, на основе новой парадигмы образования [4; 7; 11]. Образовательную инновацию можно разделить на новое знание как продукт научного исследования и образовательную технологию как услугу по новому способу изучения. Наибольшее распространение имеют инновации в организации учебного процесса и внедрении новых образовательных технологий. Вторая характерная черта — профилизация и специализация. Третья черта образовательных инноваций — непрерывное образование человека в течение всей его жизни как новая глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, созидющего знания [5, с. 1157]. Систему можно представить как единство технологических, экономических, педагогических и организационных нововведений.

В России преимущественно формируются экономические инновации под воздействием инновационных образовательных технологий и развития рыночных механизмов. К ним можно отнести новые механизмы государственного финансирования образования, диверсификацию источников финансирования, студенческое самофинансирование,

налоговое стимулирование инвестиций, новые механизмы оплаты труда, экономию от масштаба и интеграции образовательной деятельности. Освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений и позволяет усилить конкуренцию в сфере образовательных продуктов и услуг, увеличить число потребителей и спрос, предложение образовательных продуктов и услуг.

Таким образом, образовательная инновация формируется как товар, который невозможно физически измерить, а также воспользоваться без определенного минимума научных знаний, профессиональной компетенции и необходимой информированности, предварительной подготовки. Специфическая черта этого товара — его способность к неограниченной мультипликации доходов при практическом использовании. Любые образовательные инновации основаны на интеллектуальной собственности как товара — будь то учебная или научная информация, изобретения, ноу-хау и т. д., защищенные юридически и проданные их законными владельцами столько раз, сколько найдется на них покупателей.

Одной из главных особенностей инновации в качестве нового знания, по сравнению с другими материальными товарами, — ее нематериальный характер. В отличие от новых материальных продуктов труда инновация как знание не подвержена физическому износу до тех пор, пока она морально не устареет. Потребительная стоимость новых знаний в процессе потребления не поглощается в отличие от новых товаров, а также услуг, потребляемых в процессе производства. Она создается разными видами интеллектуального труда: научным, учебно-методологическим, управленческим и воспитательным. Таким образом, возникает такая комбинация общественных отношений, когда образовательная инновация может стать объектом купли-продажи, то есть превратиться в товар.

Образование в целом и образовательные инновации, в частности необходимо, рассматривать, во-первых, как товары, поскольку они создаются трудом (имеют стоимость), производятся для других (обладают потребительской стоимостью), поступают в пользование другим лицам посредством купли-продажи, имеют цену. Во-вторых, образование и образовательные инновации являются специфическими товарами — услугами образования и услугами инноваций. Понимая различия товара и услуги — образование и инновации необходимо рассматривать в более широком

смысле, поскольку для рыночного хозяйственно-финансового управления в большей мере применима расширительная категория услуги как товара и связанные с ней параметры стоимости, цены, размеров и сроков поступления доходов в учебные заведения, структуры их расходов, системы налогообложения, то есть всего того, что связано с денежным выражением стоимости образовательной инновации.

Образование и образовательные инновации выступают самостоятельной подсистемой, аккумулирующей в себе свойства товара и услуги. Понятие «рынок образовательных инноваций» многогранно. По мере развития производства и обращения новых интеллектуальных продуктов-услуг в образовательной сфере наполнение этого понятия неоднократно менялось.

Рынок образовательных инноваций рассматривают как систему общественных связей между субъектами образовательной деятельности (преподавателями, консультантами, лаборантами, методистами и студентами, слушателями и работодателями как потребителями). Хозяйственные связи в товарной форме, осуществляемые посредством рынка, можно охарактеризовать как взаимные соглашения обменивающихся сторон, свободным выбором партнеров, конкуренцией. Можно выделить еще одно понимание рынка образовательных инноваций — как общественной формы организации и функционирования образовательной продукции в экономике, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления образовательной продукции с помощью посреднических институтов, регулирующих образовательную деятельность преподавателей как производителей новшеств и потребителей нововведений в лице работодателей.

Таким образом, стратегическим приоритетом инновационного развития экономики России должна стать политика интеграции образования, науки и бизнеса. Профессиональное образование инновационного типа — это формирование взаимосвязей и регионально распределенной сети университетских инновационных центров (университетских комплексов) на базе интеграции науки, образования и бизнеса, обеспечивающих качественную и масштабную многоуровневую подготовку инновационно-ориентированных специалистов на основе единого процесса генерации, распространения и применения новых знаний в образовательной, научно-технической и инновационной сферах.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об образовании в Российской Федерации» // www.consultant.ru
2. Федеральный закон от 22.08.1996 № 125-ФЗ (ред. от 06.10.2011) «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» // www.consultant.ru
3. Бажуткин, Д. Г. Приоритетные направления повышения качества образовательных услуг: монография. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.

4. Исправникова, Н. Р., Мжачих, Т. Е. Инновационная деятельность вузов Российской Федерации // Социология власти. — 2010. — № 3.
5. Казакбаев, З. М., Мицук, И. В., Охотников, И. В. Модель интегральной оценки качества образовательных услуг в системе мониторинга инновационного потенциала вуза // Экономика и предпринимательство — 2016. — № 1 (ч. 1).
6. Линдт М. Университет должен быть производителем новых идей // Эксперт. — 2017. — № 48.
7. Никитин, В. А., Белоусов, И. В. Сущность содержание понятия «инновационный потенциал» вуза // Экономика и управление. — 2011. — № 5.
8. Охотников, И. В. Международная конкурентоспособность России как синергия экономических, социальных и политических институтов страны // Проблемы безопасности российского общества. — 2014. — № 1.
9. Охотников, И. В. Магистерская диссертация: учеб. пособие. — М.: МАКС Пресс, 2011.
10. Петропавловский А. Цитируемость университета выросла втрое // Эксперт. — 2017. — № 48
11. Проценко Т. Г. Инновационный вуз в субфедеральном образовательном пространстве. — Новосибирск: Наука, 2006.
12. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.

Мотивация предпринимательской деятельности в свете поведенческой экономики

Ченцова Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Марчук Марина Васильевна, студент

Старооскольский технологический институт имени А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС» (Белгородская обл.)

В данной статье затронута тема предпринимательской деятельности, мотивации предпринимательской деятельности, указаны мотивы предпринимательства, сделан акцент на влиянии поведенческой экономики на современного предпринимателя.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, мотивация, мотивы предпринимательской деятельности, поведенческая экономика.

В современных условиях хозяйствования роль предпринимательской деятельности неуклонно растет. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством, с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [1, 2].

Предпринимательство — это сложная форма человеческой активности. Её осуществление требует от человека огромных затрат жизненной энергии, то есть можно говорить, что предпринимательство в этом смысле является одним из немногих самых «энергоёмких» занятий человека. Но в то же время никто не стал бы тратить на это дело свои силы, если бы у него не было достаточно весомых оснований. Разговор о том, какие это обстоятельства обсуждается только на уровне конкретного индивида и его психологии. Именно поэтому одной из центральных проблем психологического изучения предпринимательской деятельности является мотивация, то есть тот процесс, который формирует побудительные начала — причины и цели — предпринимательства у личности.

Психология изучает цели предпринимателя, то есть те цели, которые предприниматель ставит перед собой вопреки

тому, что ему предписывает характер его основного вида деятельности. Так как предпринимательство, будучи системой, включает в себя отдельные от своего субъекта цели (главная — получение прибыли), то сам предприниматель как свободный субъект решения имеет возможность ставить себе фактически любые цели. С точки зрения экономики предприниматель должен максимизировать прибыль. Но в то же время социальные и психологические аспекты самих предпринимателей изменяют первоначальный мотив — максимизацию прибыли. Цели предпринимателя не всегда совпадают с целями предпринимательства, они могут в определенной степени и противоречить им, но всё же именно эти субъективные личностные цели считаются ведущей движущей силой, которая способна вдохновить предпринимателя на осуществление его предпринимательской деятельности.

В последние годы изучения предпринимательства исследователи стали обращать всё большее внимание на психологические характеристики предпринимателя, его мотивы и возможности. Существует выражение «человек не может выиграть, если он не играет». Его можно отнести и на предпринимательскую сферу, т. е. успех зависит от готовности людей стать предпринимателями.

Личные качества предпринимателя имеют огромное влияние на принимаемые им решения, а ведущим является мотивация. Мотивация представляет собой комплекс мероприятий, который стимулирует и побуждает сотрудника выполнять свои функциональные обязанности эффективней. Мотивация не может быть стабильной, это динамический процесс, который основывается на физиологических потребностях человека, его психоэмоциональном состоянии, и побуждении его к действию [3]. Люди с различной мотивацией достигают разные результаты в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Её успех зависит от решения, как вести этот процесс. Мотивом предпринимательской деятельности, является интерес к любимому делу, с которым предприниматель делится с другими людьми. Он стремится пожертвовать тем, что имеет сейчас, ради того, чем может овладеть в будущем [4, с. 361–362].

Современные подходы к анализу мотивации предпринимательства исходят из её сложности и многоуровневой структуры, предполагающей взаимоотношение экономических и неэкономических мотивов, социальную устойчивость самих экономических интересов и мотивов. Экономические мотивы появляются в определенных социальных отношениях, нормативных и институциональных условиях деятельности предпринимателя, которые определяют допустимые, рекомендуемые и желательные действия. Позитивная и негативная мотивация разделяется лишь на абстрактном уровне. В реальной жизни негативная ситуация может служить тем решающим толчком для реализации личной предрасположенности, которая бы не воплотилась в действия без такого «толчка» извне [5].

Рассмотрим некоторые мотивы предпринимательской деятельности более подробно. Экономические мотивы заключаются в стремлении получения денежных средств с целью финансового обеспечения своей семьи, улучшения ее благосостояния. К области экономических мотивов предпринимательской деятельности также относят: имущественные мотивы; трудовые мотивы; финансовые мотивы.

1. Социальные мотивы. Ярким примером данного вида мотивации является независимость. Она влечет за собой ответственность использовать свое собственное суждение против слепого следования утверждениям других. Это также предполагает принятие ответственности за собственную жизнь, предпринимательскую деятельность. Многие исследователи отмечают, что предпринимательская роль предполагает независимость. Во-первых, предприниматель берет на себя ответственность за реализацию возможностей, которых раньше не было, за новые идеи. Во-вторых, предприниматели несут ответственность за конечные результаты, были они достигнуты, на каком уровне, не были достигнуты. Кроме того, подавляющая часть людей начинает заниматься предпринимательской деятельностью, потому что они хотят стать финансово независимыми, работать на себя, получать не просто доход, а значительную прибыль.

2. Психологические мотивы отражают потребность людей в самореализации, развитии личностных качеств,

осознании собственной личности, самоутверждении в деловых отношениях, оптимизации межличностных контактов и формировании психологической устойчивости.

Так же выделяются эгоистические и альтруистические мотивы. Эгоистические связаны с личным интересом человека, они направлены на рост его благосостояния, альтруистические — это мотивы, включающие в себя интересы семьи, конкретного предприятия или общества в целом. Поведение любого индивида объясняется соотношением отдельных мотивов в структуре его общей мотивации. При анализе систем в экономике зачастую опираются на эгоистические мотивы. Данный подход действует в большинстве случаев практических ситуаций. Но в то же время альтруистические мотивы в равной степени относятся к человеку, как и эгоистические. Альтруистические мотивы включают в себя готовность работать в пользу других, отставляя на второй план свои личные интересы. В предпринимательстве это значит удовлетворение потребностей общества без стремления к максимизации прибыли. Именно этот факт во многом обусловил интерес к поведенческой экономике. Многие предприниматели берут «на вооружение» данную теорию и охотно ею пользуются в контексте взаимодействия с покупателями и поставщиками.

Среди специалистов по поведенческой экономике растет понимание того факта, что люди в своей жизни достаточно часто действуют иррационально. В 2017 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена Ричарду Талеру за изучение экономического поведения и за понимание того, какую роль психология играет в экономике [6]. Он разработал теорию «умственных счетов», которая объясняет, как люди принимают решения, связанные с финансовыми вопросами. Они создают в своем сознании несколько отдельных счетов и ориентируются на более частные последствия, а не на совокупный эффект. Талер также исследовал понятие «справедливости» и пришел к выводу о том, как волнения покупателей могут заставить компании не повышать цены в периоды высокого спроса, но не в периоды роста расходов, так как они оказывают большое влияние на экономическую науку.

Многие компании уже давно научились зарабатывать на иррациональности своих покупателей. Один и тот же стакан свежевыжатого фруктового сока в дорогом отеле стоит больше, чем в пляжном кафе, потому что это соответствует представлению людей о справедливом ценообразовании [6]. В тоже время многие потребители предпочитают скидки постоянным низким ценам, потому что покупка даже с минимальным размером скидки удовлетворяет желание покупателя приобрести товар дешевле.

Талер в своей работе описывает, как люди подвергаются сиюминутным соблазнам [6]. Это, по его мнению, и объясняет неспособность многих людей заниматься финансовым планированием и сберегать на старость. Он также считает, что поведение инвесторов гораздо чаще, чем это хотелось бы признать, определяется «предположительно незначительными факторами», которые могут быть связаны

с эмоциями или настроением. Например, на способность рискнуть может повлиять то, как именно описана инвестиция, голоден или сыт инвестор в момент принятия решения, какая погода за окном, выиграла или проиграла его любимая команда. Данные факторы фактически в равной степени способны влиять на принятие решения, даже если инвестор этого и не осознает. В этой связи можно говорить о том, что инновационная деятельность, которую осуществляет предприниматель тоже во многом обусловлена поведенческими аспектами. Данный аспект нуждается в детальном внимании, поскольку, как показано многими исследователями, новшества и нововведения во многом предопределяют успех любого бизнеса [7–10].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ученые дают различные определения предпринимателя, но к особенностям мотивации предпринимательства они одинаково относят готовность предпринимателей к риску, свободу выбора предпринимателей и их стремление к независимости. Это главным образом предполагает возможность творчески работать, несмотря на обстоятельства и объективные причины. Важными особенностями предпринимателей являются их волевые качества. Среди важнейших волевых качеств, присущих современному предпринимательству, выделяется инициативность, самостоятельность, независимость, решительность, настойчивость и самоконтроль.

Литература:

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев П. Ю. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Под ред. д э. н., проф. А. Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2004. — 448 с.
2. Общий толковый словарь русского языка [Электронный ресурс], — <http://tolkslovar.ru/p17316.html>
3. Бизнес журнал для начинающих предпринимателей [Электронный ресурс], — <http://business-ideal.ru/motivaciya-eto-opredelenie-vidy-i-sposoby>
4. Дадаханова Р.Р. Мотивация предпринимательской деятельности // Молодой ученый. — 2013. — № 5. — С. 361–362.
5. Учебные материалы для студентов // Экономическая социология [Электронный ресурс], — https://studme.org/1368080824848/sotsiologiya/motivatsiya_predprinimatelskoy_deyatelnosti
6. За что Ричард Талер получил Нобелевскую премию по экономике // Ведомости [Электронный ресурс], — <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/09/737100-nobelevskaya-ekonomike>
7. Кобзева, А. Г. Инновационная среда: теоретический обзор исследований/А. Г. Кобзева, Е. П. Ченцова//Казанская наука. — 2014. — № 12. — С. 77–79.
8. Новикова О. А., Ченцова Е. П. Теоретические и практические аспекты управления инновационным контуром саморазвития предприятия //Казанская наука. — № 12. — 2012. — С. 127–131.
9. Ченцова Е. П., Тимофеева Е. М. К вопросу об управлении инновационным климатом организации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/142EVN614.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
10. Ченцова Е. П., Кобзева А. Г., Ченцова А. С. Пути улучшения климата социально-экономических систем Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 декабря 2014 г. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. — С. 156–157.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Особенности развития оффшорного бизнеса и процессов деоффшоризации в современной мировой экономике и России

Бруснянин Всеволод Евгеньевич, магистрант;

Махмутов Ян Ильдарович, магистрант;

Сковронская Яна Владиславовна, магистрант;

Цыбульский Алексей Владимирович, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

The article is devoted to the consideration of specificities of offshore business development and deoffshorization processes in the world and in the Russian Federation. The organizations, which develop the main directions of deoffshorization of economy, and the legislative acts accepted in Russian Federation with the aim of opposition to illegal export of the capital from the country, were analyzed. In addition, the author offers a number of measures that could improve current legislative acts.

Key words: offshore, deoffshorization, taxation, capital flight.

В современной экономике отношения между странами становятся всё более взаимозависимыми. В свою очередь, глобализация мировой экономики и процессов дальнейшего развития региональной экономической интеграции в конечном счете приводит к постепенной унификации налоговых систем стран, с целью формирования благоприятной среды для развития бизнеса. Однако, каждая страна имеет свою собственную специфическую систему налогообложения и валютного контроля. Этот факт иногда используется нерезидентами стран для получения дополнительной прибыли или нейтрализации требований валютного законодательства страны, в которой базируется компания при перемещении её производств или управленческого аппарата в другую юрисдикцию.

Сегодня оффшоры наиболее распространены в секторе недвижимости. В оффшорных зонах зарегистрировано 79,5% всех предприятий данного сектора. Так же, большое распространение оффшоры имеют в секторе финансов и инвестиций — 60% предприятий отрасли, в банковском секторе — 56%, в топливно-энергетическом секторе — 49%, в сфере телекоммуникационных услуг — 44%, в сфере розничной торговли 43%. Согласно данным компании Global Financial Integrity в период 2004–2015 гг Россия занимает второе место после Китая по масштабам нелегального вывоза капитала. К тому же, для России характерны самые высокие темпы оттока капитала в оффшоры (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика оттока капитала в оффшоры в разрезе регионов мира, 2010–2014 гг. [1, с. 35]

Регион	Объем оттока капитала, млрд долл.		Среднегодовой темп прироста, %
	2010 г.	2014 г.	
Восточная Азия	3102	4317	6,9
Ближний Восток	2365	2934	3,7
Латинская Америка	1427	1973	6,7
Российская Федерация	1319	1913	7,9
Африка	587	710	3,1
Южная Азия	190	253	5,7

Постоянное совершенствование схем нелегального вывоза капитала в совокупности с растущими масштабами оффшорного бизнеса приводят к необходимости создания механизмов деоффшоризации. Под деоффшоризацией подразумевается процесс разработки мер, принимаемых странами-экспортерами капитала, направленных

на сопротивление нелегальному оттоку капитала из страны через оффшорные зоны и механизмы. В настоящее время компаниям, зарегистрированным в оффшорных зонах, принадлежит более 50% производственных активов России. В США и ЕС данный показатель не превышает 10%. При этом в оффшорах регистрируются как частные, так

и государственные компании. О росте масштабов перехода российского бизнеса в оффшоры свидетельствуют рекордные значения оттока капитала в 2014 году, которые составили 153 млрд долл. США. Такая ситуация выявила острую необходимость в разработке соответствующих правовых норм для проведения политики деоффшоризации со стороны государства.

В мировой практике международное правовое регулирование осуществляется двумя основными организациями — Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) и Группой по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF). Сегодня деятельность FATF приобретает очень важное значение. В рамках данной организации сформирован «План действий против отмывания денег», в котором представлены 40 общих рекомендаций, направленных на межправительственную борьбу с легализацией доходов от торговли наркотиками, и 9 специальных рекомендаций, направленных на борьбу с финансированием террористических организаций. Сегодня рекомендации FATF одобрены 190 странами, которые должны применять указанные меры в своих системах уголовного правосудия и регулирования [2, с. 44]. И так, нам удалось выяснить, что оффшоризация российской экономики является самой масштабной в мире. Главным мотивом оффшоризации российских компаний выступает возможность уклонения от уплаты налогов от реализуемой в России деятельности, что позволяет в значительной степени оптимизировать прибыль предпринимателей [3]. Отыскать эти доходы не представляется возможным в связи с тем,

что регистрация и перерегистрация средств бенефициаров представляет собой сложную схему, которая не позволяет выявить незаконность применяемых механизмов, а также найти тех кому достаются эти доходы.

В 2013 году, благодаря кризису на Кипре, деоффшоризация российских компаний и капиталов получила мощный толчок. С 2013 года власти РФ в своих неоднократных обращениях к российскому бизнесу говорили о том, что необходимо вернуть активы и капиталы в российскую юрисдикцию. В связи с этим правительством РФ был принят ряд законов и постановлений, которые должны были стимулировать этот процесс. В частности, был издан указ о том, что зарегистрированным в оффшорах компаниям будет отказано в предоставлении госзаказов и господдержки. В 2015 году принимается федеральный закон «О контролируемых иностранных компаниях», однако назвать данный закон совершенным нельзя по ряду причин. Во-первых, в настоящем законе отсутствует как таковой механизм амнистии оффшорных капиталов. Во-вторых, виды капитала, который попадает под категорию амнистируемого, определены нечетко, а полная амнистия капитала противоречит принципам FATF, которые Россия обязана соблюдать, что требует от закона более четкого определения амнистии оффшорного капитала. В дополнение к этому Госдумой был принят закон, согласно которому депутаты лишались мандатов, а сенаторы и муниципальные чиновники — своих полномочий за непредоставление декларации о доходах. Однако, на наш взгляд, этих мер недостаточно. Чтобы доказать это, проанализируем динамику бегства капитала из РФ по платежному балансу страны.



Рис. 1. Динамика сомнительных операций, отраженных в Платёжном балансе России в 2003–2015гг, млн долл. США [4]

Необходимо отметить, что бегство капитала подсчитывается по графам платежного баланса страны «недополученная экспортная выручка и «чистые ошибки и пропуски». Таким образом, Банком России подсчитывается объем сомнительных сделок, которые были осуществлены с сознательным нарушением принятых процедур и правил проведения операций. Пиковые значения сомнительных операций приходились на 2008 и 2012 гг, а в последние годы их объем

существенно снижается, следовательно, это может означать, что и объем «отмываемых» денежных средств уменьшается. Однако, как уже отмечалось ранее, общий объем вывезенного капитала в 2014 году составил 153 млрд долл. США. Можно предположить, что большая часть средств выводилась в оффшоры для того, чтобы избежать негативных последствий от воздействия валютных и экономических рисков. Однако, Банк России приводит другие аргументы

в адрес вывоза капитала частным сектором. Банк России отмечает, что в 2014 году большая часть суммы была направлена на погашение внешнего долга России. Отметим, что внешний долг страны действительно снизился на 30%. В 2014 году объём внешнего долга составлял 729 млрд долл., а в начале 2016 года это значение составило 522 млрд долл. Значительная часть погашения внешнего долга пришлось на корпоративный долг. С другой стороны, объём чистого оттока капитала в 2015 году составил примерно 58,1 млрд долл., а значение статьи «чистые ошибки и пропуски» за этот же период снизилось с 8 млрд долл. в 2014 году до 5 млрд долл. в начале 2016 года [5]. Такое снижение может говорить о повышении эффективности политики деофшоризации в стране, но, что вероятнее, это связано с тем, что у инвесторов пропали стимулы для вывода капитала, так как мы установили, что большая часть капитала уже покинула экономику в 2014 году.

Учитывая анализируемую ситуацию, существующее законодательство и международный опыт, можно предложить наиболее эффективные направления и механизмы деофшоризации российской экономики:

- установление запретов для государственных банков, таких как «Сбербанк», «Внешторгбанк» на кредитование оффшорных компаний;
- разработка механизма, согласно которому юридические лица облагались бы налогами по месту нахождения компании и ведения бизнеса, а не по месту её регистрации;

- введение процедур, которые предусматривали бы обязательность уведомления со стороны налоговых и таможенных органов об операциях, связанных с вывозом капитала из страны;
- введение запрета на участие в государственных закупках для компаний, использующих оффшорные схемы;
- разработка механизма постоянного и обязательного предоставления информации оффшорными банками для российских правоохранительных органов о состоянии счетов их клиентов — граждан РФ, если имеет место нарушение закона;
- создание единой Российской базы данных, в которую будут внесены банки, осуществляющие сомнительные операции с компаниями, находящимися на территории страны;
- создание органа, который будет осуществлять контроль за фирмами на территории РФ, учрежденными в оффшорной юрисдикции.

Для того, чтобы эти мероприятия в полной мере способствовали деофшоризации российской экономики, они должны выполняться в комплексе, иначе это не принесет должных результатов. К сожалению, деофшоризация российской экономики выглядит возможной только в долгосрочной перспективе, так как в реальности в Российской Федерации процесс деофшоризации ограничивается высоким уровнем коррупции, низкой инвестиционной привлекательностью и многими другими барьерами.

Литература:

1. The Global Haven Industry Progress Report: — Quantifying Kleptocracy. — JSH, 09.05.2016. — P. 35 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.taxjustice.net/2016/05/09/17103/>
2. FATF Annual Report 2013–2014. — Paris: FATF, December 2014. — 44 p.
3. Мануков С. «Черные дыры мировых финансов»// Эксперт ONLINE 2013 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://expert.ru/2012/07/23/>
4. Статистика внешнего сектора. — Банк России, 20.04.2016 [Электронный ресурс]. — URL: <http://cbr.ru/statistaics/?PrtlId=svs>
5. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000–2015 годах и I квартале 2016 года — Центральный Банк РФ, 2016 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx

Сравнительная характеристика аптечного рынка в России и за рубежом

Брусянин Всеволод Евгеньевич, магистрант;

Махмутов Ян Ильдарович, магистрант;

Сковронская Яна Владиславовна, магистрант;

Цыбульский Алексей Владимирович, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Мировой фармацевтический рынок — один из самых быстро и динамично развивающихся товарных рынков в мировой экономике. Глобализация в мировой экономике предопределяет его стабильное развитие. [1]

Современный мировой фармацевтический рынок — это сложное образование, включающее несколько уровней организации. Он характеризуется высокими темпами развития, роста производства и показателями

рентабельности. Причиной является специфика продаваемых продуктов и услуг, спрос на которые стабильно растет вне зависимости от политической и экономической ситуации.

В связи с этим у фармпроизводителей становится актуальной задача эффективного продвижения своих лекарственных препаратов. Ни один производитель (в соответствии с действующим международным и национальным законодательством) не имеет права предлагать свои медикаменты непосредственно пациенту. Фармацевтические предприятия вынуждены действовать через посредников (врачей, работников аптек), которые, как правило, не являются потребителями продвигаемого лекарственного средства. В процессе коммуникации производителю необходимо убедить в преимуществе товара людей, которые на личном опыте не собираются это проверять. Таким образом, аптеки являются одним из посредников между производителями лекарственных средств и конечными потребителями — пациентами.

Проведенный анализ существующих средств и методов продвижения фармацевтических препаратов показал, что, с точки зрения более эффективного продвижения и получения максимальной прибыли имеют значение следующие целевые группы:

1. Покупатели препаратов в розничной сети;
2. Практикующие врачи (стационарные, амбулаторные);
3. ЛПУ (лечебно-профилактические учреждения);
4. Аптечный сектор (провизоры, фармацевты, менеджмент аптек и аптечных сетей);
5. национальные и региональные фармдистрибьюторы.

Таким образом, аптеки являются одним из посредников между производителями лекарственных средств и конечными потребителями — пациентами.

В различных странах по-разному смотрят на организацию аптечного бизнеса. В настоящее время не во всех странах законодательство позволяет образовывать аптечные сети. Примером таких стран являются Финляндия, Германия, Дания, Франция и Испания на законодательном уровне определены:

— Ограничение в отношении владения аптекой — собственником аптеки может быть только специалист, получивший специальное образование в области фармацевтики. В данных странах законом не разрешено владеть аптечным предприятием лицам, не получившим фармацевтического образования.

— Ограничено количество аптек в рамках одной аптечной сети — от 1 до 4 аптек.

Примером стран, в которых не существует законодательно установленных ограничений на владение аптечными сетями являются: США, Нидерланды, Польша, Швейцария, Бельгия, Норвегия, Чехия, Россия, Швеция, страны Балтии, за исключением Латвии и Великобритании. Вследствие этого в этих странах можно наблюдать постоянное увеличение аптечных сетей.

Следует отметить, что общая тенденция развития указывает на укрепление позиций аптек в розничной продаже лекарственных препаратов. Это подтверждается следующим: каждый год объем выручки аптек в рассматриваемых странах растет, однако, в силу специфики каждой страны, растет он по различным сегментам аптечного бизнеса, а также по различным группам продаваемых лекарственных средств.

Таблица 1. Динамика прироста выручки розничного сектора в рассматриваемых странах, 2009–2015 гг.

Изменение выручки аптек, %	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Германия	1,04	1,02	1,02	1,06	1,04	1,03
Россия	1,06	1,15	1,15	1,13	1,11	1,10
США	1,02	1,04	0,99	1,02	1,06	1,05
Швейцария	0,79	1,02	1,01	1,00	1,01	1,05

[Рассчитано авторами на основании данных о годовой выручке рассматриваемых стран]

В Германии величина развития общего рынка демонстрирует небольшое увеличение стоимостного объема в размере 1,1% к 2014 году. Самое большое изменение демонстрирует продажи лекарственных средств в аптечных сетях (2,4%), а продажи препаратов, не являющихся лекарственными средствами, выросли только на 2,28% по сравнению с предыдущим годом. Развитие сегмента лекарственных средств добавочных классов в общем обороте в 2015 году вновь показывает относительно высокий рост преимущественно в области биофармацевтики по сравнению с предыдущим годом. Схожее увеличение наблюдается в сегменте гомеопатических и антропософических продуктов. Остальные компоненты

сегмента демонстрировали низкие темпы роста или небольшое уменьшение.

Оборот аптечного рынка, включая почтовые заказы доставку из аптек составил в общей сумме 53,5 миллиардов евро в 2015 году. Для лекарственных препаратов, отпускаемых по рецепту, в отпускных ценах аптек общий объем продаж, посчитанный IMS Health на 2015 год, составил 43,8 миллиардов евро. Объем продаж рецептурных препаратов, финансируемых в рамках обязательного медицинского страхования, составил около 37,6 миллиардов евро. Продажи лекарственных препаратов, отпускаемых без рецепта и финансируемых за счет обязательного медицинского страхования, составили 1,9 миллиардов евро,

а за счет частного медицинского страхования 1 миллиардов евро. Объем продаж безрецептурных препаратов составляет около 6,8 миллиардов евро. [3]

В Швейцарии продажи фармацевтических средств в аптеках в 2015 году выросли по сравнению с предыдущим годом. В стоимостном выражении лекарственные препараты составили 52% рынка в 1774 аптеках страны. Таким образом, в 2015 году аптеки были самым важным торговым пунктом для продажи лекарственных средств. Также, послочная торговля в Швейцарии приобретают все большее значение. Продажи аптечных пунктов, которые кроме лекарственных препаратов продают косметические средства, сопутствующие товары, по сравнению с предыдущим годом снизились.

В определенных регионах Швейцарии врачам разрешено готовить лекарства по рецепту непосредственно для своих пациентов. В 2015 году в Швейцарии было около 5800 врачей, которые практикуют такой способ продажи лекарственных препаратов. На такой вид пришлось около 40% всех продаж по стране. Так как такой способ продажи лекарственных препаратов в разных районах Швейцарии регулируется по-разному, то уровни продаж таких лекарственных групп по районам существенно различаются. [4]

В Швейцарии менее чем две трети аптечного оборота приходится на возмещаемые государством лекарства. В аптеках нелекарственный ассортимент (прежде всего товары для красоты и здоровья и средства личной гигиены) составляет от одной пятой до четверти аптечных продаж.

В России в 2015 году лекарственные препараты зарубежного производства в натуральном объеме рынка составили 42%, то есть заняли почти половину всего рынка. Присутствие препаратов российского происхождения увеличилось на 4% по отношению к 2014 году. Доля безрецептурных препаратов составила 52,2% в стоимостном выражении и 69,1% в натуральном. При этом ОТС-препараты выросли в денежном выражении на 11%, тогда как рецептурные — на 7%. Структура рынка продолжает изменяться в пользу более дорогостоящих препаратов, но при этом такое изменение идет одновременно с ростом продаж дженерических препаратов, тогда как доля оригинальных уменьшается. Все эти процессы продолжатся и в 2017 году. Также заметна тенденция сокращения продаж через аптечные организации упаковок лекарств иностранного производства — снижение на 20,3% по отношению к 2014 году. [2]

В США наибольшее влияние на рост продаж розничного сектора оказали аптеки, расположенные в крупных сетевых магазинах, они обеспечили на 20% рост всей выручки.

Около 75% продаж составляют запатентованные медицинские препараты. Безрецептурные препараты покупаются вне аптеки и онлайн, продажи в этих точках обеспечивают 60% всех безрецептурных препаратов. [5]

Одним из главных трендов американского аптечного рынка является развитие специализированных аптек. Одним из видов их деятельности является продажа специальных препаратов, которые являются дорогостоящими. Они уже включены в медицинскую страховку пациента. Такими лекарственными препаратами являются: препараты для лечения тяжелых заболеваний, таких как рассеянный склероз, ревматоидный артрит, гепатит С, гемофилия и др. Большая часть этих препаратов сегодня реализуется именно в специализированных аптеках.

Во всех странах наибольший объем выручки аккумулируют аптечные сети. В соответствии с данными консалтингового агентства Pembroke Consulting, в США в 2015 г. 72% аптечного рынка принадлежали топ-12 ретейлерам, 11% — остальным сетям, 17% — независимым аптекам. Трех крупнейшим аптечным сетям принадлежало 46% рынка (CVS Caremark Corporation — 21%, Walgreen Company — 16%, Medco Health Solutions, Inc. — 9%). Их выручка суммарно составила 127,5 млрд долл.

При анализе европейского розничного фармацевтического рынка речь идет о 220000 аптечных предприятий, которые снабжают лекарствами 700 миллионов человек. В 2015 году этот сектор достиг оборота 250 млрд евро.

В европейских странах, где разрешается иметь множество аптек одному собственнику, образовались мощные аптечные сети. Одна треть аптечных предприятий, организованных в сети, находится в России, еще одна треть — в Великобритании, 14% расположены в Центральной Европе и 6% в Северной Европе. Самые крупные европейские аптечные сети находятся под контролем европейских лидеров оптового фармацевтического бизнеса — компании Walgreens/ Alliance, McKesson/Celesio и Phoenix. Эти три компании создали свои европейские аптечные сети и развили, тем самым, вертикальную интеграцию фармацевтической отрасли. На конец 2015 года эти европейские лидеры непосредственно контролируют 8,629 аптечных предприятий в 12 странах Европы и, тем самым, объединяют под крышей своих аптечных сетей 44% всех сетевых аптек, организованных в данных странах. В России в конце 2015 года топ-10 аптечных сетей объединили под своей крышей 9,957 аптек, что на 31% больше, чем в 2014 году. Эти 19,2% всех имеющихся в России аптек достигли в 2015 году оборота в 212,9 млрд рублей, что составляет 23% от всех розничных аптечных продаж.

Литература:

1. Аверина М. В., Шевкуненко М. Ю. Российский рынок лекарственных средств как составляющая мирового фармацевтического рынка // Бизнес в законе. — 2010. — № 2.
2. «Фармацевтический рынок России», исследование маркетингового агентства «DSM Group», 2016 год.

3. Pharma — Daten Report // Официальный сайт немецкой фармацевтической ассоциации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bpi.de/home/nachrichten/nachrichten/>. Доступен 10.11.2017. — Загл. с экрана.
4. Swiss Healthcare and Pharmaceutical market Report // Официальный сайт швейцарской ассоциации фармацевтических компаний [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.interpharma.ch/>. Доступен 10.11.2017. — Загл. с экрана.
5. National Pharmacy Market Summary // Leading provider of healthcare data [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.skainfo.com/>. Доступен 10.11.2017. — Загл. с экрана.

Инвестиционный климат России: анализ оценок международных экспертных организаций и рейтинговых агентств

Емельянова Кира Николаевна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В рамках данной статьи автором было рассмотрено положение России в рейтингах экспертных организаций, исследующих отдельные аспекты инвестиционного климата, а также на основе проведенного анализа предложена собственная методика оценки инвестиционного климата страны и проведена ее апробация для стран ЕАЭС.

Ключевые слова: инвестиционный климат, международные рейтинги, ЕАЭС

Экономисты, проводящие разносторонние исследования инвестиционного климата, давно занимаются вопросом того, как оценивать данные параметры и как получить какой-либо интегральный показатель благоприятности инвестиционного климата страны, и они пришли к единогласному мнению — это можно сделать с помощью межстрановых рейтингов, составляемых уважаемыми международными агентствами. Безусловно, можно говорить об определенной доле субъективности данных рейтингов, об их политической ангажированности, а также о том, что каждый из рейтингов исследует отдельные аспекты инвестиционного климата, однако именно такие рейтинги и являются неким «барометром» как иностранного, так и отечественного инвестора.

Одним из таких рейтингов является ежегодный рейтинг, составляемый группой Всемирного банка, «Doing Business». Он оценивает уровень комфортности осуществления предпринимательской деятельности на территории той или иной страны на основе десяти показателей, каждый из которых отвечает за отдельный аспект «комфортности»: простота подключения к электрическим сетям, количество времени, необходимое для регистрации компаний, получения разрешения на строительство различных инфраструктурных объектов, легкость, с которой организация может получить кредит и др.

Безусловно, положение России в рейтинге в 2017 г. по сравнению с 2013 г. значительно улучшилось, поскольку со 112 места наша страна поднялась до 40, перепрыгнув тем самым 72 позиции, однако по сравнению с рейтингом, составленным в 2016 г. место России в 2017 г. снизилось на 4 позиции. Логично было бы связать данную динамику с все новыми и новыми антироссийскими санкциями,

тем не менее, дело в том, что эксперты Всемирного банка лишь изменили методы расчета рейтинговых мест и пересчитали показатели 2016 г. (изначально Россия занимала 51 место).

Лидерами данного рейтинга по итогам 2017 г. являются такие страны как Новая Зеландия, Сингапур и Дания, и стоит отметить, что эти страны с 2013 г. стабильно входят в первую пятерку. Аутсайдерами рейтинга в 2017 г. являются страны, не выходящие из социально-экономического и политического хаоса, к ним относятся Сомали, Эритрея и Ливия. С досанкционного 2013 г. по большинству индикаторов интегрального рейтинга к 2017 г. позиция России укрепились: по показателю «Регистрация предприятия» наша страна стала занимать 26-е место вместо 101-го, по «Подключению к системе электрического снабжения» Россия достигла 30-го места, поднявшись со 184-го места, по «Доступности кредитов» 104-е место сменилось 44-м, а по «Защите прав инвесторов» Россия поднялась до 53-го места, по показателю «Регистрация собственности» наша страна в 2017 г. вышла на 9-е место с 46-го места в 2013 г.. Тем не менее есть и такие индикаторы, по которым позиция России улучшилась лишь незначительно. К ним относятся «Получение разрешения на строительство», «Налогообложение» и «Международная торговля». Так, для того, чтобы в Москве получить разрешение на строительство, допустим, склада требуется более 229 дней, в странах Европы же данный показатель составляет менее 160 дней. Что касается налогообложения, несмотря на то, что в Москве на различные процедуры, связанные с уплатой налогов, предприятию необходимо потратить менее 168 часов в год (в Европе — около 221 часа в год), общая налоговая нагрузка на бизнес составляет — 48%

от прибыли (если учитывать всю совокупность отчислений), в Европе же — 33%. В рамках «Международной торговли» все показатели, входящие в этот индикатор, у России проседают, и более всего это относится к стоимости импорта: за пограничный и таможенный контроль требуется заплатить 1 125 долл. США (в странах Европы аналогичный показатель — 202 долл. США). Есть и показатели, по которым Россия незначительно снизила свои позиции за рассматриваемый период, однако при этом оставаясь в первой половине рейтинга, это «Обеспечение исполнения контрактов» (12 место в 2017 г. и 11 место в 2013 г.) и «Разрешение неплатежеспособности» (51 место в 2017 г. и 53 место в 2013 г.).

Важно отметить, что еще в 2012 г. Президент РФ Владимир Путин поставил задачу — достигнуть 20 места в рассматриваемом рейтинге к 2018 г. Логично предположить, что данная цель едва ли будет достигнута, но наша страна, к 2017 г. достигнув 40-го места в данном рейтинге, наперекор санкциям и другим геополитическим рискам, сделала большой шаг к улучшению инвестиционного климата.

Еще один рейтинг, на который ориентируются иностранные и отечественные инвесторы — рейтинг по Индексу глобальной конкурентоспособности, рассчитываемому по методике Всемирного экономического форума. Данный индекс включает в себя 113 переменных, которые, в свою очередь, объединены в 12 показателей, характеризующих основные тенденции социально-экономического развития той или иной страны («базовые требования»), включающих факторы, способствующие эффективности экономики, а также содержащих оценку инновационного потенциала страны. Логично предположить, что чем выше находится государство в данном рейтинге, тем выше уровень его конкурентоспособности на мировой арене, и тем благоприятнее инвестиционный климат такого государства. Лидерами рассматриваемого рейтинга в 2017 г. (рейтинг 2017–2018 гг.) стали Швейцария, США и Сингапур, а аутсайдерами — Чад, Мавритания и Йемен. Индекс глобальной конкурентоспособности России в 2017 г. составил 4,64, благодаря чему наша страна заняла 38 место среди 137 стран, участвующих в ранжировании. Отметим, что позиция России заметно улучшилась, ведь в 2014 г. она занимала 64 место среди 148 стран.

Достаточно интересным представляется факт, что за период с 2013 по 2017 гг. практически по всем показателям позиции России укрепились, кроме «Макроэкономической стабильности» (19-место в 2013 г. и 53-е место в 2017 г.). Безусловно, это связано и с девальвацией рубля, которая сильнейшим образом подорвала финансовую стабильность страны, и со снижением цен на нефть и уменьшением поставок углеводородов на экспорт, которые отрицательно сказались на доходах бюджета России, и с антироссийскими санкциями, приведшими к сокращению притока иностранных инвестиций в страну. Все вышеперечисленное привело к глубокой и затяжной рецессии в экономике России.

Можно выделить следующие показатели, по которым положение России упрочилось, и при этом наша страна находится в первой половине рейтинга по ним: «Инфраструктура» (в 2017 г. — 35-е место, в 2013 г. — 45-е), «Здоровье и начальное образование» (в 2017 г. — 54-е место, в 2013 г. — 71-е), «Высшее образование и профессиональная подготовка» (в 2017 г. — 32-е место, в 2013 г. — 47-е), «Уровень технологического развития» (в 2017 г. — 57-е место, в 2013 г. — 59-е), «Размер внутреннего рынка» (в 2017 г. — 6-е место, в 2013 г. — 7-е), «Инновационный потенциал страны» (в 2017 г. — 49-е место, в 2013 г. — 78-е). Эксперты рейтинга отмечают, что наиболее проблемными факторами (топ-5), препятствующими улучшению благоприятности инвестиционного климата России являются: высокие налоговые ставки, бюрократизация государственного аппарата, проблемы с доступом к финансированию, низкая квалификация рабочей силы, а также коррупция.

Последний индекс, который мы рассмотрим, менее известен, чем два предыдущих, это индекс слабости или недееспособности государств, составляемый международной организацией «The Fund for Peace». По мнению специалистов этой организации, страна является слабой, если она не является полноценным членом международного сообщества, ее правительство не способно обеспечить предоставление населению самых простых общественных услуг, а также если государственная власть теряет монополию на применение жесткой силы на территории своей страны. Данный индекс составляется на основании 12-ти критериев, выраженных в показателях, «уязвимости» того или иного государства. Россия по итогам 2017 г. вошла в группу стран с «повышенной опасностью», лидером же рейтинга является Финляндия, она единственная входит в группу наиболее «устойчивых» стран. С досанкционного 2013 г. Россия поднялась в рейтинге на 13 позиций, прежде всего, за счет увеличения показателя «внешнее вмешательство» (по остальным показателям изменения незначительны). Вероятно, данный индекс более всех рассмотренных ранее отражает влияние санкций на экономику нашей страны: ведь, действительно, Россия была настолько сильно зависима от внешних кредитных источников, а также от товаров, импортированных из введших санкции стран, что с антироссийскими санкциями достаточно остро встал вопрос, например, импортозамещения. Зависима наша страна и от мировых цен на углеводороды, поскольку экспорт нефти обеспечивает весомую часть ВВП страны.

Таким образом, мы рассмотрели три рейтинга, которые анализируют различные аспекты инвестиционного климата: Индекс глобальной конкурентоспособности, прежде всего, отражает экономическую составляющую инвестиционного климата, в рейтинге «Doing Business» больший упор делается на нормативно-правовую составляющую, а Индекс недееспособности стран указывает на риски при инвестировании ту или иную страну. Из этих рейтингов мы можем

взять показатели, которые относятся к трем составляющим инвестиционного климата, и составить свой более комплексный рейтинг, графическим отображением которого будет пузырьковая диаграмма.

Таблица 1. Система показателей, характеризующих инвестиционный климат страны

Экономические факторы (ЭФ)	А	Качество институтов
	Б	Уровень развитости инфраструктуры
	В	Макроэкономическая стабильность
	Г	Эффективность функционирования рынка труда
	Д	Развитость финансового рынка
	Е	Уровень технологического развития
	Ж	Размер внутреннего рынка
	З	Инновационный потенциал страны
Нормативно-правовые факторы (НПФ)	И	Скорость регистрации предприятий
	К	Получение разрешений на строительство
	Л	Простота подключения к системе электрического снабжения
	М	Регистрация собственности
	Н	Легкость получения кредитных средств
	О	Ставки налогообложения
	П	Развитость международной торговли
	Р	Обеспечение исполнения контрактов
Риски при осуществлении инвестирования (РИ)	С	Величина демографического давления
	Т	Миграция беженцев иных лиц
	У	Недовольство социальных групп
	Ф	Легитимность государственных структур
	Х	Степень соблюдения прав человека и верховенство закона
	Ц	Влияния элит на проводимую государством политику
	Ч	Степень вмешательства иных государств или каких-либо международных организаций
	Ш	Миграция и «утечка умов»

Источник: составлено автором [1], [2], [3]

Влияние экономических факторов на инвестиционный климат страны мы можем отобразить следующим образом, оно будет отложено по оси ОХ на графике: $ЭФ = А+Б+В+Г+Д+Е+Ж+З$, где А, Б... Ж, З — это количество баллов, присваиваемое экспертами рейтинга по Индексу глобальной конкурентоспособности какой-либо стране по названным выше показателям блока «Экономические факторы», а ЭФ — сумма этих баллов для каждой страны по блоку «Экономические факторы».

Влияние нормативно-правовых факторов можно оценить так, оно будет отложено по оси ОУ: $НПФ = (И+К+Л+М+Н+О+П+Р) / 10$, где И, К... П, Р — место какой-либо страны в рейтинге определенного показателя Doing Business», НПФ — сумма баллов для каждой страны по блоку «Нормативно-правовые факторы».

Показатель степени риска при осуществлении инвестирования, в свою очередь, можно рассчитать таким образом (размер пузырька на графике): $РИ = С+Т+У+Ф+Х+Ц+Ч+Ш$, где С, Т... Ч, Ш — количество баллов, присваиваемое какой-либо стране по вышеназванным показателям в рейтинге по Индексу недееспособности государства, а РИ — это количество баллов, отражающее риски при инвестировании в ту или иную страны. Логично предположить, что чем больше сумма показателей, тем больше пузырек и тем выше риски при инвестировании.

Опробуем данную методику путем проведения сравнительного анализа уровня благоприятности инвестиционного климата стран ЕАЭС за 2017 г. (за исключением Белоруссии, по ней в 2017 г. индекс глобальной конкурентоспособности не составлялся).

Таблица 2. Расчет показателей, характеризующих инвестиционный климат стран ЕАЭС

	Армения	Белоруссия	Казахстан	Киргизия	Россия
ЭФ	30,1	-	33,7	26,1	34,2
НПФ	36,3	34,5	42,3	63,3	42,1
РИ	51,1	51,4	46,1	55,8	54,7

Источник: составлено автором [1], [2], [3]

На основе составленной таблицы, включающей показатели всех составляющих инвестиционного климата, построим пузырьковую диаграмму для рассматриваемых стран.

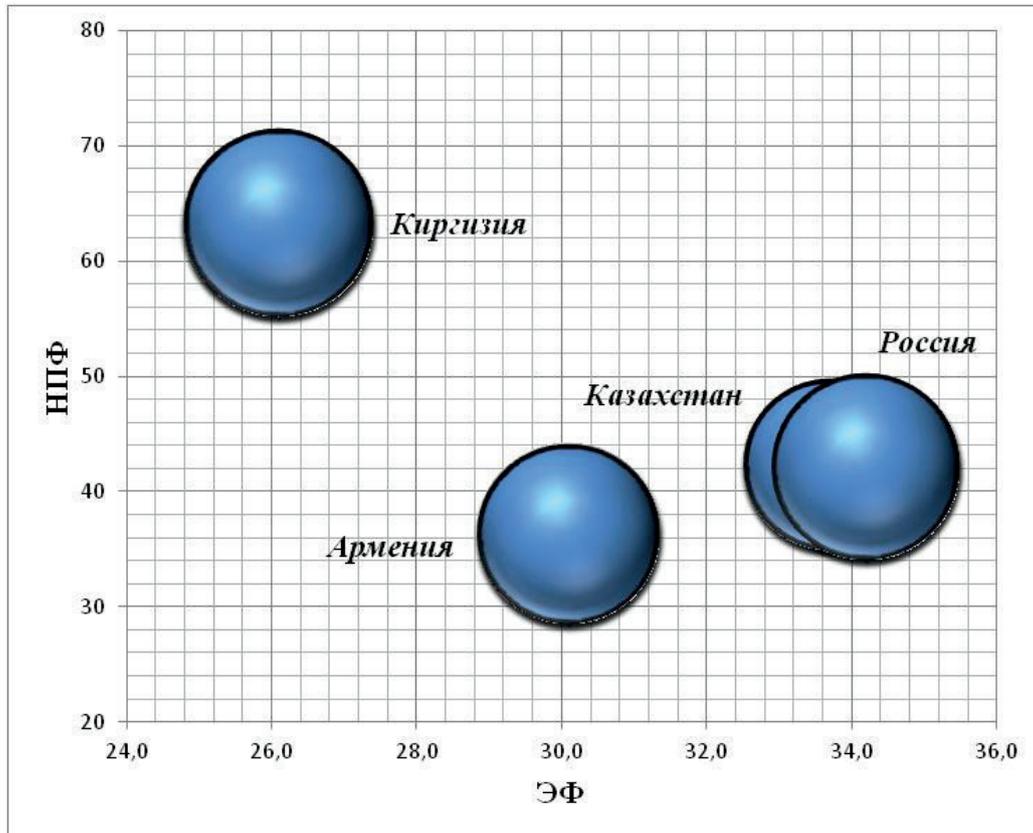


Рис. 1. Сравнительный анализ инвестиционного климата стран ЕАЭС в 2017 г.

Источник: составлено автором [1], [2], [3]

Таким образом, согласно проведенному анализу, лидером блока «Нормативно-правовые факторы» является Киргизия, лидером блока «Экономические факторы» — Россия, а наименьшие риски при инвестировании имеет Казахстан. Лидера рейтинга по всем трем составляющим в странах ЕАЭС не наблюдается.

Литература:

1. Doing business Measuring Business Regulations [Электронный ресурс] // URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 31.10.2017).
2. Messner J. J., Haken N., Blyth H., Murphy C., Quinn A., Lehner G., Ganz D. Fragile states index [Электронный ресурс] // URL: <http://fundforpeace.org/isi/2017/05/14/fragile-states-index-2017-annual-report/> (дата обращения: 31.10.2017).
3. The Global Competitiveness Report [Электронный ресурс] // URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1> (дата обращения: 31.10.2017).

Повышение инновационной активности в агропромышленном комплексе как фактор устойчивого развития внешнеэкономической деятельности России

Шевченко Анастасия Владимировна, магистрант;

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В статье анализируется необходимость внедрения инноваций в агропромышленный комплекс России, рассматриваются наиболее перспективные способы перехода на инновационный тип развития, а также изучаются новейшие нормативно-правовые акты в данной сфере.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, агроинновации, стратегии развития, инновационная продукция, кластеры

В современных условиях формирования высокотехнологичной экономики инновации становятся принципиальным условием долгосрочного и устойчивого повышения эффективности подотраслей и производств агропромышленного комплекса (АПК).

Инновационная активность в АПК развитых государств в настоящее время осуществляется в направлениях комплексной автоматизации и компьютеризации сельскохозяйственного производства, системного внедрения энергосберегающих технологий, ускоренного обновления парка сельскохозяйственной техники, что позволяет снизить себестоимость производства сельскохозяйственной продукции, увеличить производительность труда и улучшить его условия и, в конечном итоге, повысить уровень конкурентоспособности и социально-экономической эффективности сельскохозяйственного производства в целом.

В ближайшие сорок лет фермерам нашей планеты придется произвести больше продукции, чем за последние восемь тысяч лет — к 2050-му году на планете будет проживать свыше 10 млрд людей (сегодня этот показатель составляет 7.5 млрд). В случае, если не получится повысить выработку продовольствия, а также сократить потребность сельхозпроизводства в воде и ископаемых видах топлива, до миллиарда людей на Земле может столкнуться с голодом [1]. Однако, уже сегодня мировой опыт показывает, насколько эффективным может стать внедрение инновационных продуктов в сельскохозяйственной сфере. Наиболее прогрессивно развиваются в данном направлении Нидерланды — в стране активно используются

беспилотники, позволяющие точно оценивать состояние растений, их потребность в воде и питательных веществах, роторные доильные роботизированные комплексы, системы точечного опрыскивания и полива растений и т. д. В США набирают популярность вертикальные фермы. Подобные структуры нуждаются в автоматизации — в скором времени урожай можно будет получать, практически полностью исключив участие человека. Технология обеспечивает эффективность в 130 раз выше, чем на «полевых» фермах, при этом требуется на 95 % меньше воды. Урожай снимается 24 раза в год, время года, погодные условия и географическое расположение фермы значения не имеют [1].

Агроинновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам, затрагивающий непосредственно (или опосредованно, в рамках технологической цепи) процессы, участниками которых является человек, средства производства и компонент биологической среды, существование которых в естественной среде без участия человека невозможно или возможно, только с утратой базовых функциональных характеристик [2].

Выделяют четыре типа инноваций, применяемых непосредственно в агросфере: социально-экономические, организационные, технико-технологические и производственные, селекционно-генетические.

Таблица 1. Типы агроинноваций [2]

Социально-экономические	Организационные	Технико-технологические и производственные	Селекционно-генетические
— Формирование системы кадров научно-технического обеспечения. — Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования	— Создание сети традиционных и очно-заочных бизнес-инкубаторов. — Развитие инновационного консультирования. — Развитие центров трансферта аграрных инновационных технологий.	— Использование новой техники. — Новые технологии возделывания с.-х. культур. — Новые промышленные технологии в животноводстве. — Научно-обоснованные системы земледелия и животноводства.	— Новые сорта и гибриды с.-х. растений. — Создание растений и животных, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды.

Социально-экономические	Организационные	Технико-технологические и производственные	Селекционно-генетические
и культуры труженников села. — Оздоровление и улучшение качества окружающей среды. — Обеспечение благоприятных условий для жизни, труда и отдыха населения.	— Формирование системы аграрных техно-парковых структур. — Формирование федеральной и региональных интерактивных инновационных площадок. — Формирование демонстрационных площадок. — Развитие структур маркетинговых коммуникаций в области продвижения инноваций.	— Новые удобрения и их системы. — Биологизация и экологизация земледелия. — Новые ресурсосберегающие технологии производства хранения пищевых продуктов, направленных на повышение потребительской ценности продуктов питания. — Новые средства защиты растений	— Новые породы, типы животных и птиц.

Применительно к АПК инновационный процесс представляет собой постоянный и непрерывный поток преобразования технических или технологических идей в новые технологии или отдельные их составные части и доведение их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. Инновационный процесс охватывает всю цепочку от идеи до сферы потребления: «наука — техника — производство — потребление» [2], где рынок оказывает решающее влияние не только на сбыт, но и на научно-техническое развитие.

На сегодняшний день оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей в Российской Федерации остается на уровне, который не позволяет выполнить все технологические операции в нормативные агротехнические сроки, что ведет к недополучению и потерям продукции [3]. Отраслевой потенциал в Российской Федерации (по предварительным итогам Всероссийской сельскохозяйственной переписи) представлен 36,4 тыс. сельскохозяйственных организаций, 174,8 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, 18,2 млн личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан, 76,3 тыс. некоммерческих объединений граждан [4]. Тем не менее, деятельность по вовлечению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов в большинстве случаев не осуществляется. В настоящее время наиболее востребованные отечественные технологии, основанные на новейших достижениях науки, не находят применения в аграрном производстве. При этом, по данным прогноза научно-технологического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2030 года, в России к началу 2016 года насчитывалось около 436 организаций, выполняющих исследования и разработки в области сельскохозяйственных наук (10,4 процента всех организаций, занятых исследованиями и разработками). В целом с 1995 года их число уменьшилось на 17,6 процента, прежде всего за счет более чем двукратного сокращения сети научных организаций и образовательных организаций высшего образования, подведомственных Министерству сельского хозяйства Российской Федерации.

На долю последних сегодня приходится немногим менее трети (31,7 процента) организаций, выполняющих исследования и разработки в рассматриваемой области. Сельскохозяйственные науки занимают предпоследнее место в структуре затрат на науку, значительно отставая от традиционно лидирующих технических (73,4 процента) и естественных (17,4 процента) наук. Вклад бизнеса в финансирование исследований и разработок в сельскохозяйственной сфере неуклонно сокращается — с 14,8 процента в 2002 году до 9,4 процента на начало 2016 года [4]. В связи с этим курс правительства России, региональных властей и муниципалитетов определен как последовательное решение задач инновационного развития сельского хозяйства и АПК в целом.

Постановлением Правительства РФ от 25 августа 2017 года № 996 утверждена Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017—2025 годы, основной целью которой является повышение инновационной активности в сельском хозяйстве, привлечение инвестиций в сельское хозяйство, повышение уровня обеспеченности агропромышленного комплекса объектами инфраструктуры, обеспечение отрасли программами подготовки кадров по востребованным на рынке труда новым и перспективным направлениям подготовки и специальностям.

Одним из подходов к внедрению инноваций в агропромышленный комплекс является формирование территориальных кластеров. В качестве примера может выступать создание кластера биотехнологий и «молочного кластера» в Ростовской области. Ростовская область производит большое количество зерновых, экспортирует необработанные зерновые и импортирует обработанную продукцию, в том числе для нужд сельского хозяйства (в качестве корма для скота). Цель создания кластера — приобретение и внедрение новых технологий и оборудования для углубленной переработки сельскохозяйственного зерна, что позволит увеличить экспорт уже переработанной зерновой продукции и, соответственно, повысит конкурентоспособность предприятий, вошедших в кластер, за счет выхода на международные рынки, так как данный рынок еще недостаточно насыщен. Основой проекта является модернизация

комбината «Амилко» в г. Миллерово для глубокой переработки зерна кукурузы с производством крахмаловых продуктов и протеиновых кормов [5]. Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии развития кластера биотехнологий представлены в Таблице 3.

Таблица 2. Целевые индикаторы Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы [4]

	Единица измерения	Значение			
		2018	2020	2022	2025
Повышение инновационной активности в сельском хозяйстве	процентов	-	3	10	30
Привлечение инвестиций в сельское хозяйство	тыс. рублей	3115050	3064512	3250320	3123330
Повышение уровня обеспеченности агропромышленного комплекса объектами инфраструктуры	процентов	6	12	16	25
Обеспечение отрасли программами подготовки кадров по востребованным на рынке труда новым и перспективным направлениям подготовки и специальностям	процентов	-	10	50	100

Таблица 3. Планируемые количественные и качественные показатели эффективности реализации Стратегии развития кластера биотехнологий [6]

Показатель	Единица измерения	Планируемое значение показателя				
		2016	2017	2018	2019	2020
Общее кол-во участников кластера	единиц	7	11	15	18	20
Темп роста общего объема отгруженной инновационной продукции	%	100	122	138	111	117
Количество созданных рабочих мест	единиц	25	12	165	60	110
Общий объем выручки от продажи продукции	млн руб	3199	3455	4664	5131	6054

В результате комплексного подхода к решению задач инновационного развития агропромышленного комплекса Россия получит качественно новый переход на более выгодный и стратегически важный тип развития производства. Это путь не экстенсивного,

а интенсивного развития, обеспечиваемый инновациями, который позволит не только пошагово модернизировать сельское хозяйство и экономику страны в целом, но и обеспечит фундамент на будущее, создав основы умной экономики.

Литература:

1. Информационный портал Robotrends [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://robotrends.ru/>. Дата обращения: 08.09.2017.
2. Голубев А. В. Основы инновационного развития российского АПК: монография / А. В. Голубев. М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2015. 15 с.
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» / Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://msx.ru/>. Дата обращения: 07.09.2017
4. Постановление Правительства РФ от 25.08.2017 № 996 «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы».
5. Шевченко А. В., Бабанов А. Б. Влияние реализации кластерного подхода на конкурентоспособность ВЭД Ростовской области [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). — С. 24–28.
6. Стратегия развития инновационно-технологического кластера биотехнологий на 2016–2020 годы. Приложение № 4 к Постановлению Правительства Ростовской области от 18.02.2016 № 104.
7. Федеральная служба государственной статистики Официальная статистика // Национальные счета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ Дата обращения: 07.09.2017

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Кредитный риск в области потребительского кредитования и способы его минимизации

Давыдова Анжелика Игоревна, студент;

Гулько Анжелика Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В настоящее время потребительское кредитование в России играет важную роль. Расширение потребительского кредитования положительно сказывается на развитии банковского сектора, а также способствует расширению финансовой базы домашних хозяйств, открытию новых ниш для бизнеса, росту платежеспособности на товары и услуги, улучшению социальной обстановки общества в целом.

Тем не менее, помимо доходности данная сфера сопряжена с большим количеством рисков, ключевым из которых является кредитный.

Большое количество банковских банкротств связано с невозвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой в области рисков.

Кредитный риск в потребительском кредитовании представляет собой риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной, то есть невозвратом физическим лицом заемных денежных средств или их части кредитной организации [4, с. 15].

Можно выделить два основных вида потребительских кредита: целевые и нецелевые. Первый вид кредита выдается на покупку определенного товара и может оформляться как в месте покупки товара, так и в банке. Второй, как правило, оформляется в банке. В любом случае такие кредиты выдаются заемщику с целью приобретения товара для личных, домашних, семейных и прочих нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью.

По общему правилу риск невозврата заемных средств предусматривается кредитными организациями заранее и частично закладывается в сумму процентной ставки кредита. Кроме того, многие банки в договоре прописывают ответственность должника за несвоевременное и ненадлежащее исполнение обязательств по уплате кредита в виде пеней и штрафов. Однако эти меры могут быть недостаточными.

Целесообразно использовать дифференцированный подход к заемщикам и по-разному работать с клиентами, проявляющими плохую финансовую дисциплину и испытывающими трудности с оплатой кредитов.

В связи с этим следует разработать систему выявления факторов кредитного риска.

В научной литературе предлагается классифицировать факторы возникновения кредитного риска на внешние и внутренние [2].

К внешним факторам возникновения кредитного риска можно отнести: отсутствие финансовой грамотности заемщика, кредитная история клиента, высокий уровень долговой нагрузки клиента, изменения финансового положения заемщика.

Недостаточная информированность и осведомленность клиента об условиях кредитования может стать причиной легкомысленного отношения заемщика к исполнению своих обязательств. Ввиду отсутствия понимания значимости своевременной уплаты кредита заемщик может целенаправленно допускать просрочки, ссылаясь, например, на отсутствие времени. Следствием финансовой неграмотности может стать также невозможность лица вообще расплатиться с кредитным обязательством из-за неправильной оценки своей платежеспособности.

Кредитная история включает в себя всю информацию об исполнении физическим или юридическим лицом своих обязательств в прошлом. Сюда включаются не только займы и кредиты, а также другие платежи — плата за коммунальные услуги, алиментные обязательства, услуги связи. Плохая кредитная история свидетельствует о недобросовестном исполнении кредитных обязательств и является сигналом банку о возможности получить потенциальный кредитный риск от предоставления кредита данному заемщику.

Важным внешним фактором возникновения кредитного риска следует считать высокий уровень долговой нагрузки клиента. Наличие у заемщика нескольких кредитов существенно снижает его возможность своевременно отвечать по своим обязательствам.

При выдаче кредитов большинство банков оценивают финансовое положение клиента на момент выдачи кредита. Даже если по результатам оценки потенциальный заемщик является финансово устойчивым, всегда существует угроза изменения его финансового положения в худшую сторону, в связи с чем увеличивается риск его неплатежеспособности по кредитному обязательству.

К внутренним факторам появления кредитного риска целесообразно отнести: отсутствие достаточной квалификации

сотрудников банка, неэффективная система управления кредитным риском в банке, риски банковских технологий.

В силу недостаточной квалификации банковских сотрудников, обусловленной их неопытностью или некомпетентностью, могут возникать ситуации, когда должники не были полностью проконсультированы об условиях предоставления банковской услуги. Специалисты не информировали или не полностью доносили информацию до клиента о времени, месте, способах оплаты кредита. В результате должники не смогли надлежащим образом совершить платеж по обязательству. Отсутствие профессиональных знаний и навыков можно объяснить высокой текучестью кадров.

Существенной следует считать и проблему отсутствия необходимых знаний у сотрудников, занимающихся системой управления кредитным риском.

Сложная экономическая ситуация в настоящее время может способствовать снижению реального дохода значительной части населения, что в свою очередь повлияет на нарастание рисков, связанных с невозвратом потребительских кредитов.

В связи с этим, особую значимость приобретает объективная оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков, которая позволила бы определять размер первоначального взноса и лимит потребительского кредита.

Следует отметить, что в кредитовании физических лиц параметры оценки, как правило, схожи и главными можно среди них выделить стабильность и достаточность доходов заемщика, наличие обеспечения по кредиту.

При принятии решения о выдаче потребительского кредита следует оценить ограниченный круг стандартных параметров. Качество оценки клиента во многом зависит от достаточности анализируемой информации, первичным источником которой является заявление-анкета заемщика для получения кредита [3, с. 35].

Важно отметить, что в связи с высокой конкуренцией в банковском сегменте для потребителя важным фактором становится технологичность и качество сервиса, возможность быстро получить требуемые денежные средства. Кредитная организация нацелена получить максимум информации для наиболее полного анализа кредитоспособности клиента.

Таким образом, заявление-анкета должна быть грамотно составлена, чтобы на основе полученных данных банк смог провести полный анализ. Однако следует избегать избыточных данных для упрощения процедуры заполнения документов для клиента.

Большинство информационных сведений, запрашиваемых у клиента в анкетах, совпадают у всех банков. Это, прежде всего, персональные данные о потенциальном заемщике, его семье, социальном статусе, платежеспособности, параметры испрашиваемого кредита и ряд других пунктов.

Личные персональные данные, такие как фамилия, имя, отчество, пол, возраст, на первый взгляд, могут оказаться малозначительными сведениями. Однако их правильный

анализ в совокупности может дать дополнительную информацию о клиенте. Такие данные подтверждаются ксерокопией паспорта или другим заменяющим его документом и в дальнейшем тщательно проверяются.

Дата рождения указывает на возраст клиента. В большинстве кредитные программы рассчитаны на трудоспособный возраст 18–65 лет. Место работы и пол клиента помогут рассчитать предполагаемый выход работника на пенсию, а также позволят оценить возможность призыва на военную службу. При предоставлении кредита таким категориям заемщиков может потребоваться дополнительное обеспечение.

Отношение к воинской службе следует подтвердить копией военного билета, указав данный документ как обязательный в перечне всех документов. При этом, указывать отношение к воинской службе отдельным пунктом в анкете нет необходимости, так как этот пункт является лишним для женщин и мужчин непризывного возраста.

Данные из паспорта могут быть дополнительным источником информации, так как содержат сведения о местах регистрации жительства, о семейном положении, а также их хронологию. Следует запросить у клиента копии всех страниц паспорта. При этом в заявлении на кредит можно не дублировать данные об адресе регистрации, гражданстве, месте и дате рождения, которые можно получить из паспорта.

Обязательным и одним из наиболее важных пунктов анкеты является контактная информация: номера телефонов, электронная почта. Банки должны запрашивать все возможные варианты связи, взять мобильные и стационарные телефоны заемщика.

В анкете обязательно должна содержаться графа о месте работы, должности потенциального клиента. Оправданным будет указать в заявлении ряд вопросов о работодателе заемщика, что позволит оценить стабильность доходов клиента. Информация о стаже работы у данного работодателя, а также данные о предыдущих местах работы дадут дополнительные сведения о репутации заемщика.

Основными документами, позволяющими подтвердить финансовое положение физического лица, являются справка о доходах и справка с места работы, заверенные работодателем.

Оценить социальный статус, уровень доходов и расходов семьи позволят сведения о семейном положении, о составе семьи, о супруге заемщика. Следует взять контактные данные близких членов семьи (телефоны, адреса проживания и работы). Это позволит восстановить контакты с заемщиком в случае их утраты или уклонения должника от исполнения своих кредитных обязательств.

На наш взгляд, необходимым пунктом в анкете должна быть графа о наличии у физического лица банковского счета, других имеющихся и погашенных ранее кредитов.

Наиболее полную картину о социальном статусе создадут дополнительные сведения о заемщике, такие как факты привлечения к административной и уголовной

ответственности, ИНН, СНИЛС, наличие заграничного паспорта и водительского удостоверения.

Сумма, срок, валюта, цель кредита, а в ряде случаев порядок погашения и желаемый платеж являются обязательными основными финансовыми параметрами сделки. С помощью варьирования этих показателей можно подобрать оптимальные условия на основании желаемого клиентом платежа и его доходов в рамках кредитной программы банка.

Итак, потребительское кредитование занимает важную роль в экономике страны. Однако данная сфера сопряжена с риском невозврата денежных средств должником.

Было установлено, что существует два вида факторов возникновения кредитных рисков — внутренние и внешние.

Основной мерой по предотвращению возможных финансовых потерь является правильная оценка способности заемщиком своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. Грамотно составленная заявительная анкета позволит кредитной организации собрать достаточное количество сведений о потенциальном заемщике и принять решение на основании этих данных о стабильности и достаточности доходов заемщика для предоставления ему кредита.

Литература:

1. Варламова Т. П. Управление рисками потребительского кредитования [Текст] / Т. П. Варламова, М. А. Варламова // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2015. — № 7–7. — С. 17–20.
2. Кириенко Е. С. Характеристика основных факторов возникновения и методы управления кредитным риском в сфере потребительского кредитования [Текст] / Е. С. Кириенко // Сборник научных трудов: материалы научно-практической конференции. Сыктывкар, 2014. — С. 68–74.
3. Клементьев В. А. Совершенствования формы заявления-анкеты заемщика в целях снижения рисков потребительского кредитования [Текст] / В. А. Клементьев // Финансы и кредит. — 2010. — № 28 (316). — С. 35–39.
4. Косов М. Е. Проблемы управления рисками потребительского кредитования в банковском секторе экономики России [Текст] / М. Е. Косов // Финансы и кредит. — 2012. — № 19 (307). — С. 14–18.
5. Новикова И. П. Риски потребительского кредитования: проблемы и пути решения [Текст] / И. П. Новикова // Интеграл. — 2013. — № 5. — С. 79–87.

Анализ динамики и прогнозирования объема ипотечного кредитования в России

Знаменская Виктория Владимировна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В данной статье рассмотрены проблемы ипотечного кредитования Российской Федерации. Рассмотрена деятельность Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, а также статистика его деятельности. Проанализированы динамика задолженности по ипотечному кредитованию. С помощью корреляционно-регрессионного анализа осуществлен прогноз уровня объема выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный кредит, кредитование, жилищный кредит, корреляция, регрессия, прогнозирование

При определении перспектив и оценке потенциала развития ипотечного жилищного кредитования, а также для решения задач его стратегического развития и с учетом принципа системности особое внимание необходимо уделять эффективности функционирования системы ипотечного жилищного кредитования в целом и отдельных ее участников в частности.

Актуальность исследования и разработки таких критериев обусловлена отсутствием в настоящее время единого методологического аппарата по оценке эффективности системы ипотечного жилищного кредитования.

Термин «ипотека» (от греч. *hypothēke* — залог), по свидетельству историков, впервые упоминался в Греции в VI веке до н. э. и уже был связан с обеспечением обязательств должника перед кредитором конкретным земельным

имуществом. В. И. Даль в своем толковом словаре понимал под «ипотекой» — залог, ручательство, обеспечение [1].

Согласно Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» под ипотекой понимается такой вид залога недвижимости, при котором выдаваемое имущество не передается кредитору, а остается у должника для владения и пользования [2].

Ипотечный кредит — это разновидность кредита, для которого характерно:

1. Выдача денежных средств на продолжительное время;
2. Заключение кредитного договора на получение недвижимости;
3. Применение залога на эту недвижимость [2].

Сейчас ипотека для многих семей становится единственным шансом улучшить свои жилищные условия,

но, к сожалению, она по-прежнему не всем доступна. Правительство обещает к 2018 году снизить ипотечную ставку до 5–6% годовых, что напрямую связано со снижением темпов инфляции. Реально это или нет — покажет время.

Одной из наиболее перспективных форм привлечения средств в жилищное строительство и обеспечения жильем населения в практике является ипотечный жилищный кредит, который имеет ряд преимуществ. Клиенту ипотека дает возможность жить в собственной квартире уже сегодня, а расплачиваться за нее постепенно — в течение

нескольких лет, баку-кредитору — получать гарантированный доход.

Деятельность Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) направлена на обеспечение устойчивости, ликвидности, конкуренции и инновационного развития рынка жилищного финансирования с целью повышения доступности жилья для населения России.

Для более полного анализа деятельности АИЖК следует рассчитать долю АИЖК в общем объеме выдачи ипотечно-жилищных кредитов, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Динамика показателей деятельности АИЖК

Годы	Объем рефинансирования АИЖК, млрд руб.	Общий объем выданных кредитов в РФ, млрд руб.	Доля АИЖК в общем объеме выдачи, %
2006	21,7	264	10
2007	39,3	556	7
2008	26,4	656	4
2009	30,3	153	20
2010	54,7	380	14
2011	51,3	717	7,2
2012	61,0	1031	5,9
2013	48,0	1354	3,5
2014	51,1	1764	2,9
2015	49,3	1148	4,3

Таким образом, наибольшую долю АИЖК в общем объеме выдачи было отмечено в 2009 г., где он был равен 20%. Такой рост обусловлен после кризисным периодом

Следует рассмотреть динамику объема задолженности по выданным ипотечно-жилищным кредитам, по данным Банка России, представленные на рисунке 1.

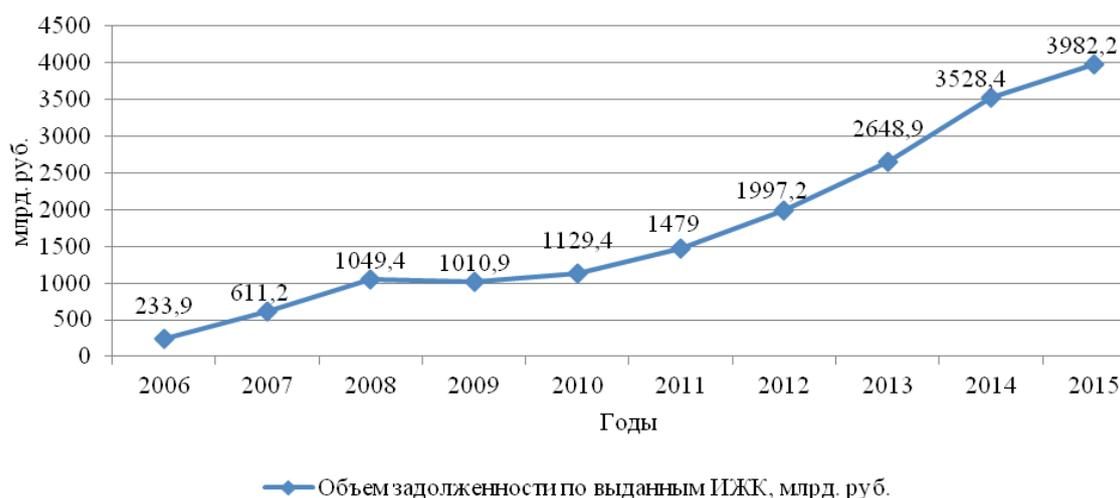


Рис. 1. Динамика объема задолженности по выданным ипотечно-жилищным кредитам в РФ

По данным представленных на рисунке 1 можно сделать вывод о том, что динамика объема по выданным ипотечно-жилищным кредитам из года в год только возрастает, что связано с увеличением самих ипотечных кредитов.

Ипотечное кредитование, активно развивающееся в нашей стране, открыло для многих потенциальных заемщиков перспективы приобретения собственных ликвидных

видов жилья. Но жизнь периодически вносит свои коррективы, ставя заемщика в жесткие условия, тем самым вынуждая его нарушать взятые на себя обязательства по кредиту, иными словами, образовывать задолженность по ипотеке.

Чтобы спрогнозировать уровень объема выданных ипотечных кредитов в РФ необходимо провести регрессионный анализ.

На уровень развития ипотечного кредитования влияет большое количество факторов. Для изучения взаимосвязи развития ипотечного кредитования и основных показателей следует провести полный корреляционно-регрессионный анализ. Данный анализ позволяет установить и оценить воздействие каких-либо факторов на изучаемый объект. Данный прием широко применяется в анализе временных рядов, когда тенденция фиксируется через включение фактора времени в модель в качестве независимой переменной.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие факторные признаки:

X1 — уровень инфляции; X2 — доходы на селения, в % к предыдущему году; X3 — курс доллара.

Параметры модели с включением фактора времени оцениваются с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК). Рассчитывают матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии (таблица 2). Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора Excel XP в пакете анализа [3].

Таблица 2. Корреляционная матрица влияния факторов на структуру ипотечного кредитования России

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	0,57066	1		
X2	-0,5802	0,55144	1	
X3	-0,6137	-0,6532	-0,1914	1

Из корреляционной матрицы видна достаточно сильная взаимосвязь между результативным (y) и факторными признаками (X1, X2, X3). Связь очень сильная.

$$y = 694,9 + 32,1 \cdot x_1 - 5,5x_2 - 1,2 \cdot x_3 \quad (1)$$

Проведем регрессионный анализ [4]. По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии и значения t-критерия Стьюдента:

В результате построения уравнения регрессии получили следующие результаты (рис. 2).

Вывод итогов								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,9477							
R-квадрат	0,8186							
Нормированный R-квадрат	0,6779							
Стандартная ошибка	42,7762							
Наблюдения	10							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	3	28037,44396	9345,814655	5,107558404	0,043266423			
Остаток	6	10978,80504	1829,800839					
Итого	9	39016,249						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	694,8915695	167,3715002	4,151791486	0,005999081	285,3482621	1104,434877	285,3482621	1104,434877
Переменная X 1	32,11570758	22,4305807	2,431782262	0,202171009	-22,76994617	87,00136134	-22,76994617	87,00136134
Переменная X 2	-5,490900986	1,633123614	-3,362207819	0,015188085	-9,487010512	-1,49479146	-9,487010512	-1,49479146
Переменная X 3	-1,189106684	1,354772617	-2,877716799	0,413858245	-4,504115856	2,125902487	-4,504115856	2,125902487

Рис. 2. Результаты регрессионной статистики

Множественный коэффициент корреляции равен 0,9477. Это свидетельствует о высокой связи между признаками. Коэффициент детерминации — равен 0,8186, следовательно, 81,86 % вариации уровня основных показателей в ипотечных кредитах обусловлено факторами, включенными в модель (1).

Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что с ростом уровня инфляции, ипотечное кредитование увеличивается на 32,1 млрд руб., а с ростом

доходов населения, уровень ипотечного кредитования возрастает на 5,5 млрд руб.

Проверка адекватности модели, построенной на основе уравнений регрессии, начинается с проверки значимости каждого коэффициента регрессии. Значимость коэффициента регрессии осуществляется с помощью t-критерия

$$\text{Стьюдента: } t_{\text{расч}} = \frac{|a_i|}{\sigma_{a_i}}$$

Проверка адекватности всей модели осуществляется с помощью расчета F-критерия. Если $F_p > F_T$ при $\alpha = 0,05$, то модель в целом адекватна изучаемому явлению.

$$F_{расч} = 5,12 \quad F_{табл} = 3,14$$

$$\text{уровень значимости} = 0,05 \quad F_{расч} > F_{табл}$$

Следовательно, построенная модель на основе её проверки по F-критерию Фишера в целом адекватна, и все коэффициенты регрессии значимы. Вероятность

случайно получить такое значение F-критерия составляет 0,043, что не превышает допустимый уровень значимости. Следовательно, полученное значение сформировалось под влиянием существенных факторов, подтверждается статистическая значимость всего уравнения тесноты связи.

Такая модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов. Осуществим процесс прогнозирования (таблица 3).

Таблица 3. Прогнозируемые значения уровня ипотечного кредитования

Прогнозы	Прогнозное значение уровня ипотечного кредитования, в %
Пессимистический	25,7
Реалистический	138,1
Оптимистический	162,1

Таким образом, при среднем значении факторов, включенных в модель уровень ипотечного кредитования при неизменности имеющейся тенденции может составить 138,1 %.

При минимальных значениях факторов уровень ипотечного кредитования может составить 25,7 %, а при максимальных значениях — этот уровень может составить 162,1 %.

Литература:

- Куликов А. Г., Янин В. С. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы // Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 3–13.
- Коростелева Т. С., Кириллов А. В. Развитие системы ипотечного кредитования как инструмента решения жилищной проблемы граждан // Финансы и кредит. 2012. № 9. С. 53–62.
- Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. 320 с.
- Снатенков А. А. Экономико-статистическое исследование состояния сберегательного дела в России / А. А. Снатенков, Т. В. Тимофеева // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–2. С. 929–933.

Статистический анализ объема кредитования физических лиц в России

Куйшибаева Асель Куанышевна, магистрант
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В данной статье рассмотрена динамика объема кредитования физических лиц. Анализируются факторы, а именно рассмотрена модель на основе корреляционно-регрессионного анализа, которая позволяет определить объем выданных кредитов физическим лицам в зависимости от задолженности физических лиц, индекса потребительских цен, величины прожиточного минимума и доходов населения.

Ключевые слова: кредитование, физические лица, корреляция, регрессия, факторы

Сегодня кредитование является основным направлением банковской деятельности и главным источником получения доходов. На физические лица приходится более 25 % кредитов в общей структуре кредитного портфеля.

В наши дни кредит для потребителя нередко является единственным выходом из сложившейся трудной ситуации. Сегодня банки предоставляют кредиты не только при приобретении дорогостоящего имущества, но и в обычной

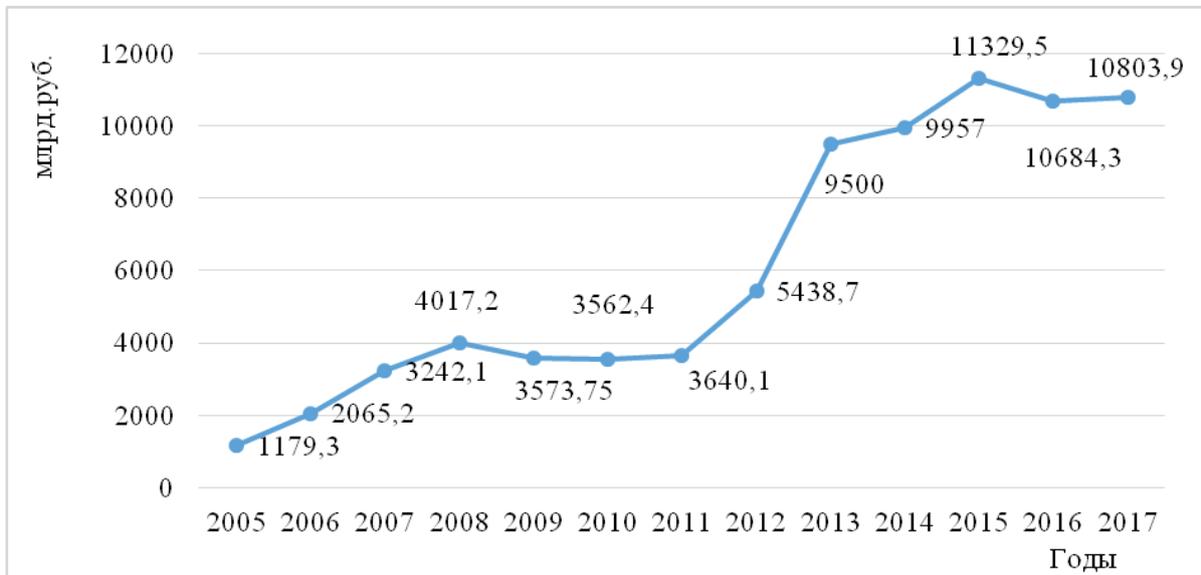
повседневной жизни: для покупки недвижимости, автомобилей, на образование, потребительские нужды [1].

Однако, в данном сегменте банковского кредитования возникают определённые проблемы, связанные, прежде всего, с высокой неплатежеспособностью населения.

В целом наблюдается динамика увеличения объемов выданных потребительских кредитов, однако в 2009 г. доля кредитов, предоставленных населению, уменьшилась

по сравнению с 2008 г., что в первую очередь обусловлено влиянием мирового финансового кризиса (рис. 1). За анализируемый период объем кредитов, выданных в российских банках, увеличился на 20,3 % и составил 10803,9 млрд руб. Однако, до 2015 г. банки наращивали кредитование

наиболее высокими темпами. Так за 2015 год объем кредитов возрос на 13,8 % — до 11329,5 млрд руб., а за 2016 г. заметно сократился на 5,7 % — до 10684,3 млрд руб., а на 01.01.2017 г. изменение было почти незначительно, увеличился на 1,1 %.



Рису. 1. Динамика выданных кредитов физическим лицам в РФ

Для оценки влияния факторов, влияющих на объем кредитования с применением корреляционно-регрессионного анализа построим многофакторную модель. Предполагается, что с изменением факторов, которые мы рассматриваем, мы могли бы получить значение кредитов, предполагаемых к выдаче. Актуальность данной работы заключается в том, что количество выдаваемых в экономике определенной части частного сектора имеет прямое влияние на долговую нагрузку граждан, что является существенным фактором для банковской системы [2]. Цель данной работы — выяснить, насколько эффективно работает данная модель на современном банковском рынке РФ. Это один из драйверов ВВП и экономического роста.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие факторные признаки:

У — Объем выданных кредитов физическим лицам, в %;

X1 — Задолженность физических лиц, в % к предыдущему году;

X2 — Доходы населения, в % к предыдущему году;

X3 — Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году;

X4 — Величина прожиточного минимума, в % к предыдущему году;

Параметры модели с включением фактора времени оцениваются с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК).

Рассчитывают матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах [3] которые могут быть включены в модель множественной регрессии (таблица 1). Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора Excel XP в пакете анализа.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на объем ипотечного кредитования России

	У	x1	x2	x3	x4
У	1				
x1	0,785526	1			
x2	0,649264	0,871678	1		
x3	0,13998	0,458625	0,3659	1	
x4	0,590006	0,429794	0,255867	0,458626	1

Из корреляционной матрицы видна достаточно сильная взаимосвязь между результативным (у) и факторными признаками (X1, X2, X4). Связь очень сильная.

Регрессионная статистика								
Множественный R	0,982569585							
R-квадрат	0,965245522							
Нормированный	0,952355552							
Стандартная	0,002555886							
Наблюдения	12							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	значимость F			
Регрессия	4	6058,562043	1514,640511	89,265886	0,075626			
Остаток	7	5028,763223	718,3947461					
Итого	11	11087,32527						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	59,2566885	0,2577455	2,756635555	0,2559853	-35,2658	85,55589	-35,2658	85,55589
x1	-0,185235548	0,028255106	8,25652258	1,10379E-0	0,207504	0,337962	0,207504	0,337962
x2	-0,255855452	0,000588666	2,645258455	0,0798226	-0,79209	11,02092	-0,79209	11,02092
x4	-2,256635585	2,410035502	-2,95544789	0,7184672	-6,6036	4,794059	-6,6036	4,794059

Рис. 2. Результаты регрессионного анализа

По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии и значения t-критерия Стьюдента:

$$y = 59,2566 - 0,185 \cdot x_1 - 0,255x_2 - 2,256 \cdot x_4. \quad (1)$$

В результате построения уравнения регрессии получили следующие результаты (рис. 2).

Множественный коэффициент корреляции равен 0,9826. Это свидетельствует о высокой связи между признаками. Коэффициент детерминации — равен 0,9652, следовательно, 96,52% вариации объема выданных кредитов физическим лицам зависит от факторов, включенных в модель, на остальные неучтенные факторы приходится — 3,48%.

Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что с ростом задолженности физических лиц на 1%, объем выданных кредитов сокращается на 0,185 п. п., с ростом доходов населения, уровень объемов выданных кредитов также сокращается на 0,256 п. п., с увеличением уровня прожиточного минимума, объем выданных кредитов в среднем будет сокращаться на 0,256 п. п.

Проверка адекватности модели, построенной на основе уравнений регрессии, начинается с проверки значимости каждого коэффициента регрессии. Значимость коэффициента регрессии осуществляется с помощью t-критерия Стьюдента:

$$t_{расч} = \frac{|a_i|}{\sigma_{a_i}}. \quad (2)$$

Оценка статистической значимости параметров регрессии проверяется с помощью t-статистики Стьюдента. Выдвигаем гипотезу H0 о статистически не значимом

отличии показателей от нуля: a=bi= 0 и определяем t-критерий Стьюдента.

$$ta=2,7; tb1=8,25; tb2=2,64; tb4= -2,95$$

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показатели тесноты связи дает F-критерий Фишера. По данным дисперсионного анализа (рис. 2) Fфакт=89,2. Вероятность случайно получить такое значение F-критерия составляет 0,076, что не превышает допустимый уровень значимости. Следовательно, полученное значение сформировалось под влиянием существенных факторов, подтверждается статистическая значимость всего уравнения тесноты связи.

Таким образом, коммерческим банкам необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на увеличение объема кредитования.

Финансовые эксперты отмечают высокий уровень за-кредитованности населения. В настоящее время более 5 млн россиян имеют проблемы с погашением заемных средств. Кредитная задолженность населения составляет 3 трлн рублей, и увеличивается с каждым годом.

Сегодня банки не уверены в надежности и финансовой состоятельности своих клиентов, так как существует высокий риск невозврата денежных средств, выданных по кредиту. В связи с чем, каждый банк по своему усмотрению определяет риски и закладывает их в высокие банковские проценты и меры по ужесточению кредитной политики.

Тема нашего исследования в современных условиях развития экономики, и в частности рынка кредитования физических лиц, является достаточно актуальной.

Литература:

1. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник / под ред. Е. Ф. Жукова. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 528 с..
2. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7—1. С. 137—144.
3. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. 320 с.

Особенности проведения анализа денежных потоков корпораций

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, доцент;

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

Тольяттинский государственный университет

Анализ денежного потока имеет важное значение, так как подавляющее большинство принимаемых финансовых решений сопряжено с оценками прогнозируемых денежных потоков. Основоположником анализа дисконтированного денежного потока является Джон Уильямс. Однако впервые в целях управления финансами корпораций анализ дисконтированного денежного потока применил Майрон Гордон. Данный метод нашел применение в исследованиях цены капитала. Анализ дисконтированного денежного потока основан на определении временной ценности денег. Рубль, имеющийся сегодня, представляет собой большую ценность по сравнению с рублем, который должен или может быть получен спустя определенное время. Это обуславливается тем, что он может быть инвестирован в финансовые или имущественные активы с перспективой получения в будущем дополнительного дохода.

Анализ дисконтированного денежного потока проводится в четыре этапа.

Первый этап — расчет прогнозируемых денежных потоков. В большинстве случаев прогнозирование денежных потоков является несложной задачей, так как прогнозируемые потоки совпадают с реальными, например, выплата купонных платежей по облигациям. Но иногда реальные потоки отличаются от запланированных. В этом случае расчет может стать трудоемкой задачей. Второй этап — оценка степени риска для денежных потоков. Потоки денежных средств, как правило, сопряжены с определенной степенью риска, поэтому его необходимо учитывать при оценке. Третий этап — включение оценки риска в анализ. В практике финансового менеджмента известны два метода учета степени риска: «метод безрискового эквивалента и метод скорректированной на риск ставки дисконта. При использовании метода учета степени риска ожидаемые денежные потоки непосредственно корректируются с учетом степени риска: чем выше риск, тем ниже значения элементов скорректированного денежного потока.

Метод скорректированной на риск ставки дисконта означает, что степень риска учитывается не путем корректировки денежного потока, а посредством изменения ставки дисконта: чем выше риск, тем выше и скорректированная ставка дисконта» [1].

Четвертый этап — определение приведенной стоимости денежного потока. Для этого используются коэффициенты, характеризующие ценность денег во времени, — коэффициенты дисконтирования.

Для облегчения финансовых расчетов на практике используются специальные финансовые таблицы, содержащие значения стоимости одного рубля в настоящий момент времени.

Такая ставка, как правило, должна отражать влияние трех факторов. Первый фактор — степень риска определенного денежного потока. Ставка дисконта должна отражать степень риска, присущего анализируемым потокам: чем выше этот риск, тем выше должно быть ее значение. Второй фактор — преобладающий уровень показателей доходности. Ставка дисконта должна отражать среднюю доходность, сложившуюся в экономике. Третий фактор — периодичность денежных потоков. Периодичность потоков — это временной интервал, на котором рассматриваются данные потоки, — полугодие, год или иной промежуток времени.

Обычно ставка дисконта и значения денежного потока приводятся в годовом исчислении. Финансовый анализ предусматривает тщательный учёт распределения денежных потоков во времени. Бухгалтерская отчетность о финансовых результатах не привязана к денежным потокам и, следовательно, не показывает, когда именно в течение отчетного периода происходил отток или приток денежных средств.

При разработке денежного потока следует учитывать временную стоимость денег. Поэтому чем реальнее будет отражено движение денежных средств во времени,

тем точнее получится результат оценки денежного потока. При оценке дополнительного денежного потока необходимо выполнить три условия. При реализации проекта могут возникнуть безвозвратные затраты, которые уже произведены ранее, величина которых не может измениться при реализации проекта. Эти затраты не следует учитывать при оценке денежного потока. Нужно учитывать альтернативные затраты, которые связаны с упущенным возможным доходом от альтернативного использования ресурса.

И последнее — при оценке денежного потока следует учитывать его влияние на другие денежные потоки, формирующиеся на предприятии.

Помимо вопросов инвестиционного характера, оценка денежного потока может найти применение при расчете целесообразности замещения того или иного вида капиталоемких активов. При этом следует рассматривать денежные потоки, генерируемые старым имуществом.

К сожалению, некоторые исследования показывают, что прогнозы денежных потоков не всегда совпадают с реальностью, в связи с чем возникает смещенность оценки денежного потока. Поэтому иногда целесообразно накапливать данные о точности прогнозных оценок, которые в последующем можно использовать в процессе принятия решений.

По мнению авторов выявлено, что «управление денежными потоками способствует решению важных задач на пути к желаемому результату: учет и контроль над движением денежных средств предприятия в условиях реального времени; обеспечение взаиморасчетов с внешними и внутренними контрагентами; проведение взаиморасчетов по текущим контрактам и оценка полученных финансовых результатов по договорам; управление дебиторской задолженностью; составление отчетов о движении денежных средств, содержащих сведения о денежных потоках и их планировании по основным видам деятельности предприятия. Управление денежными потоками предприятия осуществляется путем оперативного и стратегического управления в несколько этапов. Верхний уровень детализации предусматривает составление долгосрочного бизнес-плана на основании целей предприятия, при этом деятельность предприятия распланирована на временной период от 3 до 5 лет. Средний уровень детализации платежей и поступлений позволяет оценить текущую макроэкономическую ситуацию и потенциальные возможности предприятия, что сопровождается построением годового бюджета с делением на месяцы. Глубоким уровнем детализации является, прежде всего, оценка текущего функционирования предприятия и годового бюджета. Итог данного этапа — составление кассового плана. Максимальная детализация денежных потоков необходима в целях построения платёжного календаря путем анализа кассового плана. При этом платёжный календарь разбивается на отдельные дни и охватывает временной период в один месяц» [2].

На основании этих документов моделируется остаток денежных средств, что помогает предприятию оценить, обладает ли оно достаточными и необходимыми денежными средствами. Эти средства требуются предприятию для осуществления своих планов.

Управление активами является одной из основных задач при выработке финансовой стратегии развития компании. Рассмотрим, что представляют собой активы и по каким признакам группируются.

Итак, активами компании в широком понятии являются экономические ресурсы, сформированные за счет авансированного капитала. Особенность активов заключается в способности создавать дополнительный доход.

Остановимся на цели и задачах управления операционными активами, так как именно за счет операционной деятельности генерируется дополнительный доход компании.

Основная цель в управлении операционными активами заключается в росте стоимости компании на рынке. Для реализации этой цели необходимо решение основных задач.

Первая задача заключается в формировании необходимого объема и состава активов, которые будут обеспечивать и поддерживать темпы операционной деятельности компании. Реализация этой задачи осуществляется в определении потребности в активах.

Вторая задача управления активами — обеспечение максимальной доходности активов с учетом уровня коммерческого риска. Реализуется за счет использования активов в наиболее эффективных направлениях деятельности компании. Необходимо понимать, что достижение максимального уровня доходности приводит к росту коммерческих рисков.

Первый, самый распространённый, признак — по форме функционирования, в соответствии с которым активы делят на материальные, нематериальные и финансовые. Материальные представлены имущественными ценностями компании, имеющими конкретную вещную форму. Нематериальные активы, наоборот, представлены ценностями, не имеющими материальной формы, но принимающими участие в деятельности компании и способными создавать дополнительный доход. И наконец, финансовые активы — это ценности компании, выраженные в денежной форме, а также в форме денежных и финансовых инструментов.

Участие активов в деятельности компании позволяет сгруппировать в два основных вида — оборотные и внеоборотные активы.

Так, оборотные, или текущие, активы характеризуют имущество компании, которое обслуживает текущую деятельность предприятия. Они полностью потребляются в течение одного операционного цикла.

Внеоборотные активы представлены всеми имущественными ценностями компании, которые многократно участвуют в процессе деятельности и частями переносят стоимость на продукцию.

Литература:

1. Глухова Л. В. Методология управления инновационной деятельностью предприятий: теория и практика // монография / Л. В. Глухова; М-во образования и науки Российской Федерации, Волжский ун-т им. В. Н. Татищева. Тольятти, 2008.
2. Глухова Л. В. Разработка систем управления инновационной деятельностью предприятий региона / Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 289–294.

Налоговые льготы как средство стимулирования малого предпринимательства

Лещина Эдуард Леонидович, кандидат юридических наук, доцент;

Владиминова Кристина Вячеславовна, студент;

Галкина Анастасия Борисовна студент

Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Основная проблема большинства владельцев малого бизнеса — это ограниченный бюджет, который не позволяет развиваться в полную меру и вынуждает постоянно экономить (например, на продвижении, на персонале и т. д.). Но есть некоторые льготы, на которые малый бизнес вправе претендовать и которые могут сильно помочь на первых этапах развития.

Льготы для малого бизнеса — это предоставляемые государством преимущества для определённых категорий предпринимателей, которые ставят их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса. При льготном режиме деятельности индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и предприятий малого бизнеса поступление в бюджет налогов и взносов снижается, но зато решаются другие вопросы государственной значимости:

- обеспечивается самозанятость и дальнейшее пенсионное обеспечение предпринимателей без работников (фрилансеров, ремесленников, лиц, оказывающих услуги разного рода);
- создаются новые рабочие места и снимается с государства бремя по содержанию безработных;
- снижается социальная напряженность в обществе за счет роста благосостояния населения;
- развиваются новые виды деятельности и организуются небольшие инновационные производства, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений.

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается около 20 миллионов человек трудоспособного возраста, официально нигде не трудоустроенных и не стоящих на налоговом учете, как предприниматели. В связи с этим существует заинтересованность государства вывести эту категорию лиц из тени, для того что бы данные граждане взяли на себя вопросы по самообеспечению. Данную заинтересованность государства можно осуществить посредством

малого бизнеса. Чтобы ведение легального бизнеса было проще, удобнее и выгоднее, поможет:

- максимальное уменьшение налоговой нагрузки для данной категории налогоплательщиков;
- снижение административных барьеров при государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;
- упрощение отчетности малого бизнеса перед органами государственной власти;
- смягчение административного и налогового контроля и уменьшение размера штрафных санкций за нарушение законодательства;
- предоставление особых условий субъектам малого бизнеса для получения заказов на производство товаров и реализацию услуг, в частности, в рамках госзакупок.

Но прежде чем рассмотреть какие льготы малому бизнесу в 2017 году предоставляет государство, необходимо разобраться, что собой представляют субъекты малого предпринимательства и кто к ним относится в 2017 году.

Закон от 24.07.07 № 209-ФЗ выделяет несколько категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- индивидуальные предприниматели;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- хозяйственные общества;
- хозяйственные партнерства;
- производственные кооперативы;
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Разделение на категории малого и среднего бизнеса проводится по двум основным критериям: количеству работников и получаемому доходу [1].

Доходы субъектов малого предпринимательства строго регламентированы и не должны превышать лимитов, указанных в Постановлении Правительства от 04.04.2016 № 265. В 2017 году необходимо рассчитать не только прибыль от продаж, но и все доходы по налоговому учету,

и только после этого вы сможете понять относиться ли ваша компания к категории малого бизнеса.

Чтобы компания считалась малой необходимо:

1. иметь доходы менее 800 млн.руб. в год;
2. общая численность персонала не должна превышать 100 человек [2].

Наиболее важное преимущество налоговых льгот для малого бизнеса заключается в том, что они напрямую снижают сумму налогов, которые бизнесмену необходимо перечислять в бюджет. В Российской Федерации существует четыре специальных системы налогообложения. Они предусматривают низкие налоговые ставки, воспользоваться которыми могут только субъекты малого и микробизнеса:

1. УСН (Упрощенная система налогообложения) — численность работников в 2017 году — не более 100 человек, а лимит годовой выручки — не более 150 млн руб.,.

2. ЕНВД (Единый налог на вмененный налог) — количество работников не должно превышать 100 человек, при этом лимит годовой выручки не установлен.

3. ПСН (Патентная система налогообложения) — данный режим предусмотрен только для индивидуальных предпринимателей, а разрешенное количество работников не должно превышать 15 человек, причем, по всем видам деятельности ИП в совокупности. Лимит годовых доходов для предпринимателя на патенте — 60 млн рублей.

4. ЕСХН (Единый сельскохозяйственный налог) — лимит годовой выручки не установлен, однако доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции должна составлять не менее 70% от всего дохода. Количество работников для рыбохозяйственных организаций и индивидуальных предпринимателей имеет ограничение — не более 300 человек. Для сельскохозяйственных организаций такого ограничения нет.

Дополнительная неявная льгота для УСН доходы и ЕНВД — это уменьшение авансового платежа и квартального вмененного налога на сумму уплаченных в отчетном квартале страховых взносов за работников и ИП за себя [3].

С 2016 года региональные власти могут устанавливать на своей территории налоговые льготы для плательщиков ЕНВД и УСН еще более низкие налоговые ставки, чем предусмотрено этими режимами. Данное право пополнило перечень налоговых льгот для малого бизнеса. Так появилась возможность снизить налоговую ставку по ЕНВД с 15% до 7,5%, а на УСН — с 6% до 1%. Таким образом, регионы создают на своей территории так называемые налоговые гавани почти с нулевым налогообложением. В данном случае государству от предпринимателей, которые зарегистрировались в данных регионах требуется только создание рабочих мест и внесение страховых взносов за работников.

Необходимо отметить, что в период с 2015 по 2020 годы впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели вправе в течение двух налоговых периодов (но максимум не более двух лет) после регистрации работать

в рамках налоговых каникул, которые предполагают нулевую налоговую ставку. Для этого необходимо будет соответствовать ряду существенных условий:

- быть впервые зарегистрированным в статусе индивидуального предпринимателя после вступления в действие регионального закона о налоговых каникулах;
- выбрать налоговый режим ПСН или УСН;
- осуществлять деятельность, которая указана в региональном законе о налоговых каникулах.

Также для стимулирования малого предпринимательства в Российской Федерации был издан Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.12.2014 N 477-ФЗ, также называемый «Закон о налоговых каникулах». Данный закон предусматривает «налоговую ставку в размере 0 процентов для налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанного закона и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах» [4].

Но, несмотря на то, что данный закон был принят в отношении всей территории Российской Федерации, региональные власти государства имеют свои полномочия в фискальной сфере, поэтому именно они принимают решение, вводить или нет каникулы на территорию своих владений. Закон был принят на государственном уровне, но он только позволяет вводить списание выплат, решение о целесообразности применения каникул принимается на региональном уровне. Это связано с тем, что некоторые территориальные области физически не могут позволить себе ввести в действие данный закон, так как они по своей природе оказываются очень сильно зависимыми от налогов с предпринимательской деятельности, которые составляют большую часть местного бюджета.

Ещё один недостаток данного закона — это освобождение от уплаты налогов индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность исключительно в производственной, социальной и (или) научной сферах.

С предложением подобного законопроекта в 2015 году выступил депутат законодательного собрания Санкт-Петербурга от «Единой России» Сергей Шатуновский, но данный законопроект не был принят. Он предлагал распространить льготу только на тех бизнесменов, возраст которых не достиг 30 лет. Еще одно ограничение — предприниматель должен начинать дело в социальной или научной сферах. Так же было выдвинуто предложение предоставить налоговые каникулы не только тем, кто открылся впервые, но и тем, кто «работал и выжил».

Данный законопроект встретил большое количество негативной критики, которая была связана с возрастной дискриминацией.

Во-первых, это однозначно противоречит нормам Конституции Российской Федерации.

Во-вторых, некоторые предприниматели, впервые начинают свой бизнес и в 35, и в 40 лет, и они точно также,

как и более молодые коммерсанты, имеют свои надежды, а реальный опыт у них отсутствует.

Все инициативы государства облегчить путь гражданина в бизнес связаны с оттоком предпринимателей, который произошел в 2013 году, когда правительство решило в разы поднять размер страховых взносов и ИП начали массово закрываться.

В настоящее время, именно предпринимательство направлено на создание новых рабочих мест и влечёт

увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поэтому важно продвигать предпринимательскую культуру, как среди малого, так и среди среднего предпринимательства.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что налоговые льготы малому бизнесу в 2017 году позволяют начать свое дело, вкладывая большую часть получаемого дохода в дальнейшее развитие бизнеса, а не отдавая его государству в виде налогов.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 19.11.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ (дата обращения: 21.11.2017).
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 25.11.2017).
4. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.12.2014 N 477-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172963/ (дата обращения: 25.11.2017).

Особенности выбора показателей в рамках проведения финансового анализа

Лядова Юлия Олеговна, аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Статья посвящена вопросу формирования системы финансовых показателей в рамках проведения анализа финансового состояния предприятия с учетом целей анализа, отраслевой специфики хозяйствующего субъекта и факторов внешней среды, оказывающих влияние на деятельность предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовые показатели, финансовые коэффициенты, финансовая деятельность предприятия

В настоящее время в условиях развития рыночных отношений перед руководством предприятий различных отраслей народного хозяйства стоит большое количество вопросов, от решения которых зависит дальнейшая судьба того или иного хозяйствующего субъекта. В частности важно понять, какой должна быть стратегия и тактика предприятия, как правильно организовать финансовую деятельность с целью развития, как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами, как определить те факторы деятельности, которые в большей степени обеспечивают устойчивое финансовое состояние предприятия. Ответы на эти и другие немаловажные вопросы возможно найти с помощью объективных данных финансового анализа, основанного на расчете финансовых показателей.

В научной литературе приведено большое количество финансовых показателей и различные подходы к систематизации этих показателей, что представляет

собой определенные трудности при выборе показателей для оценки своей деятельности. Кроме того, трудности вызывает и расхождение в методике расчета того или иного показателя и определении его нормативного значения [6]. В современной литературе также практически не встречается описание отраслевых особенностей финансового анализа и определение ключевых показателей, которые имеют ярко выраженную специфику в каждой отрасли [7]. Таким образом, для объективной оценки деятельности предприятия большое значение имеет оптимальный выбор финансовых показателей. Данный выбор является непростой задачей, поэтому в процессе отбора показателей для проведения финансового анализа необходимо учитывать следующее.

1. Цели проведения финансового анализа. При формировании системы финансовых показателей необходимо учитывать цели и целевые ориентиры тех, кто проводит анализ,

поскольку это дает возможность очертить тот круг сведений, который представляет наибольший интерес для определенного пользователя с точки зрения принятия решений. Например, для руководства предприятия наибольший интерес представляют вопросы, связанные с прибыльностью предприятия, его эффективностью, поэтому в первую очередь рассчитываются финансовые показатели деловой

активности, финансовой устойчивости. Для кредиторов и банков важными являются показатели ликвидности и платежеспособности. Собственникам предприятий необходимо знать рентабельность, возврат на инвестиции [2]. Примеры других целевых ориентиров различных пользователей и соответствующих показателей представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Выбор финансовых показателей в зависимости от целевого ориентира различных групп пользователей финансового анализа

Пользователь	Целевой ориентир	Финансовые показатели
Внутренние		
Собственники предприятия	Максимизация прибыли, обеспечение стабильности положения предприятия.	Показатели рентабельности, возврат на инвестиции
Руководство	Оценка эффективности производственной и финансовой деятельности, принятие стратегических и финансовых решений	Коэффициенты ликвидности и платежеспособности, деловой активности Показатели для определения финансового результата и финансовой устойчивости Показатели для определения финансового состояния Анализ производительности труда
Служащие	Оценка финансового благополучия, жизнеспособности и прибыльности предприятия	Коэффициенты ликвидности и платежеспособности, рентабельности
Внешние		
Налоговые органы	Определение способности предприятия к уплате налогов	Балансовая прибыль; Рентабельность активов Рентабельность реализации Балансовая прибыль на 1 рубль средств на оплату труда.
Кредиторы, банки, поставщики	Определение платежеспособности предприятия, его готовности возвращать заемные средства, ликвидации его активов.	Коэффициенты платежеспособности (коэффициент ответственности), автономии, обеспеченности собственными средствами, обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами. Коэффициенты общей, срочной и абсолютной ликвидности Показатели прибыльности продаж, рентабельность всего капитала. Скорость оборота капитала предприятия или его составляющих за анализируемый период; Период оборота средств
Государство (в том числе арбитражный управляющий)	Налогообложение, принятие заключения о несостоятельности и банкротстве	Коэффициент абсолютной ликвидности; Коэффициент текущей ликвидности; Показатель обеспеченности обязательств должника его активами; Степень платежеспособности по текущим обязательствам. Надежность предприятия как налогоплательщика, его способность обеспечить новые рабочие места

2. Отраслевая принадлежность и специфика анализируемого предприятия. У каждой отрасли существуют свои особенности. Учет отраслевой специфики позволит сформировать систему показателей и определить нормативные именно для данной отрасли значения показателей, что позволит получить более правдоподобную и корректную информацию о деятельности предприятия [3]. В частности,

для предприятий машиностроительной отрасли характерны такие особенности, как значительные производственные запасы, специфика операционного цикла, длительный производственный цикл, высокая кредиторская задолженность, загрузка производственных мощностей, зависимость от колебания цен на ключевые материалы [4]. Этим объясняется система отобранных финансовых показателей (табл. 2).

Таблица 2. Система финансовых показателей с учетом отраслевой специфики машиностроения

Специфическая особенность машиностроительной отрасли	Финансовые показатели
Значительные производственные запасы	Коэффициент оборачиваемости запасов Структура оборотных активов Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами Коэффициент оборачиваемости активов
Специфика операционного цикла машиностроительных предприятий	Коэффициент капиталоемкости Коэффициент рентабельности продаж
Длительность производственного цикла и высокая норма оборачиваемости капитала	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (коэффициент маневренности собственного капитала) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала Рентабельность собственного капитала
Высокая доля кредиторской задолженности в общей бюджетной задолженности, а также высокая длительность ее оборота	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Коэффициент текущей и абсолютной ликвидности
Загрузка производственных мощностей	Коэффициент фондоотдачи Коэффициент обновления основных фондов
Зависимость от колебания цен на ключевые материалы	Рентабельность активов

3. Влияние факторов внешней среды на финансовое состояние предприятия. Любое предприятие функционирует в определенной внешней среде, которая оказывает влияние на деятельность хозяйствующего субъекта и его финансовое состояние [1; 5]. Ярким примером послужили изменения в экономической ситуации в конце 2014 года, которые повлияли на состояние бизнес — среды. Об этом свидетельствует отрицательная динамика финансовых показателей хозяйствующих субъектов различных отраслей народного хозяйства, в том числе и машиностроения. В результате предприятия, чтобы приспособиться к изменившейся ситуации на рынке, вынуждены были менять свою стратегию.

В ходе проведенного исследования различных факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние предприятий, были выделены четыре группы факторов:

- тормозящие;
- стимулирующие;
- регулирующие;
- инновационные.

Литература:

1. Климовец, А. В. Анализ влияния ослабления рубля на отдельные виды деятельности в российской экономике [Текст] / А. В. Климовец // Деньги и кредит. — 2015. — № 8. — С. 33–36
2. Романовский, М. В. Корпоративные финансы: учебник для вузов / Под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, — 2011. — 592 с.: ил.
3. Рубашкин, Г. В. Совершенствование методологии прогнозирования финансовых показателей промышленных предприятий / Г. В. Рубашкин — автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Нижний Новгород, 2007–25 с.
4. Седова, Е. И., Красюкова, И. В. Анализ и оценка финансового состояния предприятий машиностроительной промышленности [Текст] / Е. И. Седова, И. В. Красюкова // Вестник университета. — 2015. — №7 — С. 194–197.

Факторы внутренней и внешней среды оказывают влияние не только на текущее финансовое состояние предприятий, но и способны повлиять на выбор вектора дальнейшего его развития.

Таким образом, выбор финансовых показателей в рамках проведения финансового анализа на предприятии является важным и ответственным заданием. Применение стандартной системы показателей будет нецелесообразным. Это обусловлено тем, что существует большое количество классификаций коэффициентов, расчет которых требует значительных затрат ресурсов предприятия. Кроме того, расчет всех показателей не дает объективной картины существующего положения хозяйствующего субъекта. Поэтому, опираясь на такие факторы, как цели анализа, отраслевая специфика и влияние факторов внешней среды, предприятию представляется возможным выбрать определенные показатели, значение которых позволит в полной мере оценить финансовое состояние хозяйствующего субъекта и выстроить тактику дальнейшего поведения.

5. Трохина, С. В. Влияние внешнего окружения на финансовое состояние фирмы [Электронный ресурс] / С. В. Трохина // Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php? ID=22522>. — Загл. с экрана.
6. Тюнина, Е. А. Проблемы анализа финансового состояния предприятия [Текст] / Е. А. Тюнина // Актуальные вопросы современной науки. — 2008. — № 1. — С. 277–284.
7. Федянов, А. И. Отраслевая специфика показателей эффективности предпринимательской деятельности [Текст] / А. И. Федянов // Транспортное дело России. — 2010. — № 9. — 111–113.

Понятие, сущность и виды лизинга

Миرونенко Вероника Олеговна, студент

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Термин лизинг произошел от английского слова *leasing*, что означает аренда. В английском языке существует понятие оперативного и финансового лизинга. Оперативный лизинг соответствует понятию обыкновенной аренды в российском законодательстве, а финансовый лизинг — финансовой аренды, или лизингу. Поэтому, употребляя термин «лизинг» применительно к России, имеем в виду финансовую аренду.

Сущность лизинга заключается в разделении понятия «собственность» на право владения и право использования. Собственником имущества на все время лизинговой сделки остается лизингодатель.

Лизинг (согласно федеральному закону «О лизинге») — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, которая направлена на инвестирование финансовых средств в приобретение имущества в собственность и передачу его в аренду.

Это договор финансовой аренды, по которому лизингополучатель может использовать имущество, которое принадлежит лизингодателю и приобретенное по заказу лизингополучателя, за определенную периодическую плату. Важнейшим элементом этого договора является то, что юридическая собственность отделяется от экономического использования актива.

Часто говорят о лизинге как о долгосрочной аренде. Другие считают, что лизинг является одной из форм долгосрочной аренды. В российской литературе лизинг часто называют «безденежной формой кредита». Также считают, что преимуществом использования лизинга являются налоговые льготы, а лизинг представляет собой схему минимизации налогообложения.

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, которые используются для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Объектом лизинга может быть движимое (машины, оборудование, транспортные средства и др.) и недвижимое имущество (здания, объекты, сооружения, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты).

Наиболее популярными объектами лизинга являются сельхозтехника, строительная и дорожная техника, автотранспортные средства и авиационная техника, телекоммуникационное оборудование, значительна доля специального оборудования для горнодобывающей, нефтяной и газовой промышленности.

В лизинговой сделке, как правило, принимают участие три субъекта (рисунок 1). Субъектами лизинга могут быть резиденты или нерезиденты РФ. Субъекта может быть два в том случае, когда продавец и лизингодатель являются одним и тем же лицом.

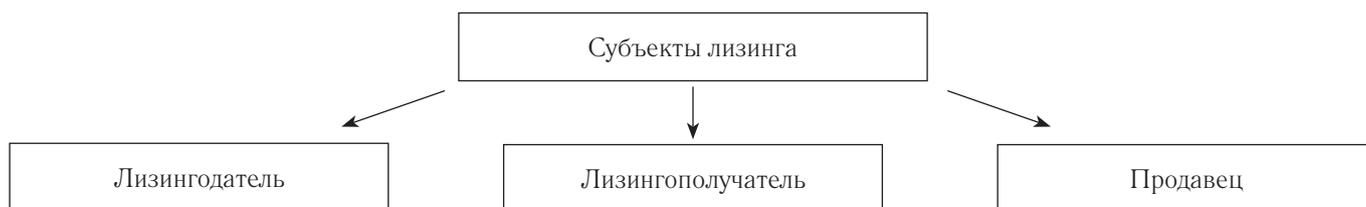


Рис. 1. Субъекты лизинга

Лизингодатель (арендодатель) — лицо, которое приобретает имущество для того, чтобы сдавать его во временное пользование.

Лизингополучатель (арендатор) — лицо, которое получает имущество во временное пользование.

Продавец (поставщик) — лицо, продающее имущество, которое является объектом сделки.

Отличием финансовой аренды от обыкновенной является участие в лизинговой сделке трех субъектов.

В обыкновенной же аренде участвуют только два субъекта: арендодатель и арендатор.

В зависимости от ситуации число участников сделки может уменьшаться или увеличиваться. Иногда в сделке может участвовать банк, который финансирует лизинговую операцию, или брокерская фирма, которая является посредником между поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем. При крупных сделках количество участников может увеличиваться до 6–7, среди них брокерские фирмы, трастовые компании, финансовые учреждения и др.

При обыкновенной аренде одно и то же оборудование может сдавать в аренду несколько раз, и арендодатель приобретает оборудование не по заказу арендатора.

Стоит обратить внимание на отличие лизинга от кредита.

Кредит — это экономические отношения, при которых материальные или иные виды ценностей передаются от их собственника другому лицу на условиях возвратности, срочности и платности.

Кредит предусматривает обязательный возврат заемщиком кредитору денег, которые соответствуют

конкретному виду ценностей. При лизинге основные фонды могут перейти во владение лизингополучателя.

Еще одно отличие состоит в амортизации. Расчет амортизации в кредите не предусматривается. Что касается лизинга, то в нем существует расчет амортизации основных фондов.

Кредит и лизинг может оформить как юридическое лицо, так и физическое. Лизинг чаще всего выбирают индивидуальные предприниматели и юридические лица. Еще одной особенностью является то, что при заключении кредитного договора налоги выплачивает заемщик, а при заключении лизингового договора налоги выплачивает арендодатель.

Лизинг в большинстве случаев является долгосрочной арендой. Кредит бывает как долгосрочным, так и краткосрочным.

Процентная ставка по лизингу начисляется на остаток долга в зависимости от цены на имущество. Процентная ставка по кредиту зависит от суммы кредитования, срока погашения и др.

Согласно мировой практике схемы лизинга (рисунок 2) подразделяют на 2 группы: лизинг с полной окупаемостью и с неполной.

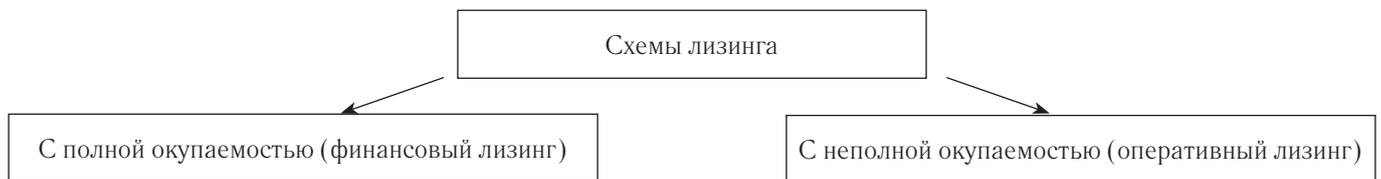


Рис. 2. Схемы лизинга

Лизинг с полной окупаемостью называют финансовым лизингом. Его суть заключается в том, что лизинговая компания покупает имущество для передачи его пользователю за плату согласно договору на срок, который близок к сроку службы этого имущества. Предметом финансового лизинга выступает дорогостоящее оборудование, которое имеет длительный срок физического износа.

Финансовый лизинг имеет следующие признаки:

- продавец (поставщик) знает, что имущество приобретается в лизинг;
- лизингодатель приобретает имущество в собственность специально для сдачи в лизинг;
- имущество поставляется лизингополучателю; если возникают претензии по качеству имущества, то лизингополучатель предъявляет их продавцу (поставщику) имущества, а не лизингодателю.

Когда лизингополучатель выплатит полную сумму лизинговых платежей, которая оговорена в договоре, тогда предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей

или большей части стоимости оборудования. Таким образом, можно сказать, что финансовый лизинг является формой долгосрочного кредитования.

Лизинг с неполной окупаемостью также называют оперативным лизингом. Его суть заключается в том, что лизинговая компания покупает имущество для передачи его пользователю согласно договору на срок, который короче, чем нормативный срок службы имущества, амортизация происходит частично. Обычно такая форма лизинга применяется тогда, когда существует краткосрочная потребность в каком-либо имуществе. Оперативный лизинг чаще всего используется на транспорте, строительстве, сельском хозяйстве.

Лизинговая фирма, которая приобретает имущество для дальнейшей сдачи его во временное пользование на срок, который короче срока службы имущества, ориентируется на многократные сделки с разными потребителями.

То, что высокие ставки платежей выше стоимости имущества, можно объяснить тем, что:

- в основном доходы лизингодателя зависят от изменения конъюнктуры рынка, поэтому у него отсутствуют гарантии окупаемости затрат;

— обязанности по техническому обслуживанию, ремонту и страхованию лежат на собственнике имущества.

Оперативный лизинг очень схож с традиционной арендой. Договор оперативного лизинга является договором аренды и имеет следующие особенности:

- срок договора меньше, чем нормативный срок службы имущества;
- сдаваемое имущество приобреталось без ориентации на конкретного пользователя;
- обязанности по техническому обслуживанию, ремонту и страхованию лежат на фирме, которая сдает имущество во временное пользование;
- по истечении срока договора имущество возвращается собственнику.

После окончания срока договора арендатор имеет право на:

- продление срока договора на выгодных условиях;
- заключить договор купли-продажи (купить имущество).

В зависимости от *типа имущества* выделяют лизинг движимости (оборудование, автомобили, суда и т.д.) и недвижимости (здания, сооружения).

В зависимости от *степени новизны предмета лизинга* выделяют лизинг нового имущества и лизинг имущества, бывшего в употреблении.

Лизинг может принадлежать к одной или разным странам. Исходя из этого лизинг разделяют на внутренний и внешний (международный). Если все субъекты лизинговой сделки представляют одну страну, то это называют внутренним лизингом. Если одна сторона или все стороны лизинговой сделки являются резидентами разных стран, то это называют внешним лизингом.

В зависимости от *состава субъектов взаимоотношений* выделяют прямой, возвратный и раздельный лизинг.

В прямом лизинге функции лизингодателя выполняет собственник имущества. Крупные производители создают подразделения, которые сдают производимое имущество во временное пользование. Это способствует увеличению объема реализации продукции предприятия.

Возвратный лизинг, схема которого представлена на рисунке 3, предполагает, что собственник имущества продает имущество лизингодателю, а последний сдает это имущество во временное пользование бывшему собственнику. Собственник сначала является продавцом, а затем лизингополучателем. После окончания срока действия договора бывший собственник может выкупить оборудование и восстановить на него право собственности.

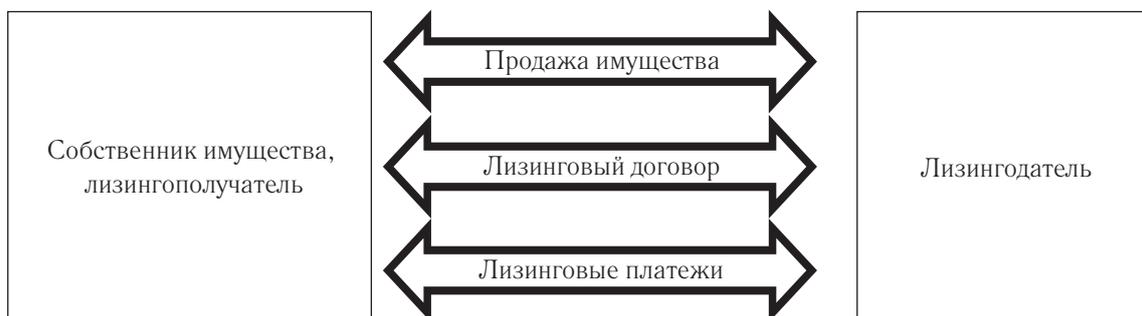


Рис. 3. Схема возвратного лизинга

Предприятие, которое использует возвратный лизинг, получает дополнительные финансовые средства от продажи имущества, может осуществить корректировку стоимости активов баланса, улучшая свое финансовое состояние.

Раздельный лизинг используют при лизинге дорогостоящих объектов. В этом случае лизингодатель, приобретая имущество, выплачивает из собственных средств только часть денег, а остальную стоимость выплачивает при помощи взятого кредита или ссуды.

С точки зрения *объема обслуживания* выделяют чистый, полный и частичный лизинг.

Суть чистого лизинга заключается в том, что лизингополучатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества и платит лизингодателю так называемые «чистые» платежи.

В случае с полным лизингом все расходы по обслуживанию имущества выплачивает лизингодатель.

Частичный лизинг является промежуточным между чистым и полным. При этом лизинге на лизингодателя возлагаются отдельные функции, связанные с обслуживанием имущества.

В зависимости от *заключенных лизинговых сделок* лизинг разделяют на срочный и возобновляемый.

Срочный лизинг предполагает однократную сделку между субъектами взаимоотношений.

Возобновляемый лизинг предполагает, что договор по истечении первого срока продлевается на следующий период.

Разновидностью возобновляемого лизинга является генеральный лизинг. При таком лизинге лизингополучатель может дополнять перечень лизингового имущества, не заключая при этом новых контрактов.

В зависимости от *формы и характера лизинговых платежей* лизинг разделяют на денежный, компенсационный и смешанный.

Также очень важен *срок действия* договора лизинга. Как правило финансовый лизинг является средне- или долгосрочной операцией. Но в российской практике встречаются и краткосрочные контракты.

Литература:

1. Философова, Т. Г. Лизинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / Т. Г. Философова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 192 с.
2. Философова, Т. Г. Лизинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т. Г. Философова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 191 с.
3. StudFiles [Электронный ресурс] / Виды лизинга. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/1496308/page:4/>
4. www.grandars.ru [Электронный ресурс] / Лизинг — основные понятия и определения. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/lizing.html>

Трансформация сбережений населения в инвестиции

Пивоваров Роман Александрович, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В рамках исследования изучается процесс трансформации сбережений населения в инвестиции. Актуальность темы исследования заключается в наличии значительного потенциала в сбережениях населения страны, которые могут стать дополнительным источником инвестиций. В качестве метода выступает инструментарий статистических методов исследования инвестиционного процесса. В результате исследования было выявлено, что в долгосрочной перспективе намечается снижение уровня сбережений, что говорит о наличии ряда проблем в политике государства в отношении рассматриваемого вопроса.

Ключевые слова: сбережения населения, трансформация сбережений, инвестиционный процесс

В современной рыночной экономике сбережения домашних хозяйств занимают особое место среди экономических явлений, так как находятся на пересечении интересов граждан, государства и предприятий, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Они обеспечивают перераспределение платежеспособного спроса из сферы рынка потребителей в сферу денежного оборота ресурсов бизнеса, что, в свою очередь, оказывает стимулирующее воздействие на экономическое развитие.

Существенной составляющей стабильного сберегательного процесса являются именно организованные сбережения. Неорганизованные формы сбережений носят потребительский характер, т. е. в их структуре отсутствует связь ни с финансовыми инструментами, ни с инвестиционным процессом. Неорганизованные сбережения, зачастую, присущи только развивающимся странам [1].

С позиции механизма трансформации организованные сбережения подразделяются на две категории: коллективное и индивидуальное инвестирование. Однако в настоящий момент в РФ при незрелом и волатильном финансовом рынке крайне мало самостоятельных и лояльных инвесторов, программы накопительного страхования жизни только начинают свое развитие. Именно поэтому наиболее интересным представляется рассмотрение такого инструмента как депозиты россиян [2].

Депозит (банковский депозит) в общем представляет собой сумму денежных средств, передаваемая в кредитные учреждения с целью получения некоторого дохода, которым, в данном случае, является банковский процент. Банковские депозиты подразделяются на два вида: срочные и до востребования. Срочные заключаются на определенный срок, вклады до востребования на неопределенный и обычно имеют более низкую процентную ставку. Если обратиться к ставкам по депозитам в Сбербанке ФР по состоянию на 1 квартал 2017 года, можно заметить, что наибольшая ставка предоставляется при вкладах сроком от 90 до 365 дней. Это является показателем того, что банкам, во-первых, трудно предугадать движение ставки рефинансирования, а во-вторых, что в текущей экономической ситуации в России они не могут предоставить никаких гарантий, что население будет делать такие вклады, а банки смогут их обеспечить. Получается, что на данный момент депозиты в реалиях экономики нашей страны не работают. Обращаясь к статистике можно отметить, что, по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ) за 2015 год, граждане забрали из банков порядка 1,7 трлн рублей.

В то же время, на начало 2016 года сберегательные вклады населения РФ подросли на 9,4% и составили 19,32 трлн рублей, но, в данном случае, рост был обеспечен перманентным изменением стоимости валюты (курс доллара

вырос более чем на 65%, а евро на 45%), таким образом, банки наоборот потеряли 1,5% от средств населения, а если учесть и капитализацию процентов, влияние которой оценивается в 5,1% и, по сути, является просто увеличением обязательств банка, а не новыми деньгами, то реальные потери банков составляют за 2016 год порядка 6,6%.

Перейдем к рассмотрению коллективного инвестирования. Оно представляет собой схему инвестирования, где средства, которые вкладываются мелкими инвесторами, аккумулируются в единый и обособленный фонд под управлением финансового менеджера для их последующего вложения с целью получения наибольшей прибыли. С точки зрения сбережений российских домашних хозяйств наиболее интересны и актуальны НПФ. Динамика прироста активов организаций такого типа впечатляет. Так, с показателя в 718,3 млрд рублей накопления в НПФ к концу 3 квартала 2016 г. составили порядка 1350 млрд рублей.

Необходимо понимать, что экономическая деятельность не может основываться только на рыночном саморегулировании. Причинами государственного регулирования являются в первую очередь провалы рынка, то есть такие рыночные ситуации, при которых равновесие на рынке

не является эффективным по Парето. К провалам рынка относят инфляция, безработица, внешние эффекты, общественное благо, недостаточная конкуренция.

Подводя итоги, можно отметить, что в России все еще отсутствует эффективная система накопления индивидуальных сбережений. Сбережения, как правило, имеют короткий период обращения и, в конечном счете, используются для потребительских целей. Происходит «недоинвестирование» экономики за счет формирования домохозяйствами неорганизованных накоплений в большом объеме и, как следствие, ведет к упущению инвестиционных возможностей в экономике [3].

Необходимо понимать, что возникновение и использование долгосрочных сбережений требует наличия развитой финансовой инфраструктуры и культуры. Когда домашнее хозяйство инвестирует сбережения в различные финансовые активы, оно становится владельцем таких богатств, как акции, облигации, банковские вклады, накопления в паевых инвестиционных фондах, страховых полисах. Для этого необходим развитый финансовый сектор, который не только позволит приобрести соответствующие финансовые инструменты, но и будет иметь к себе определенное доверие.

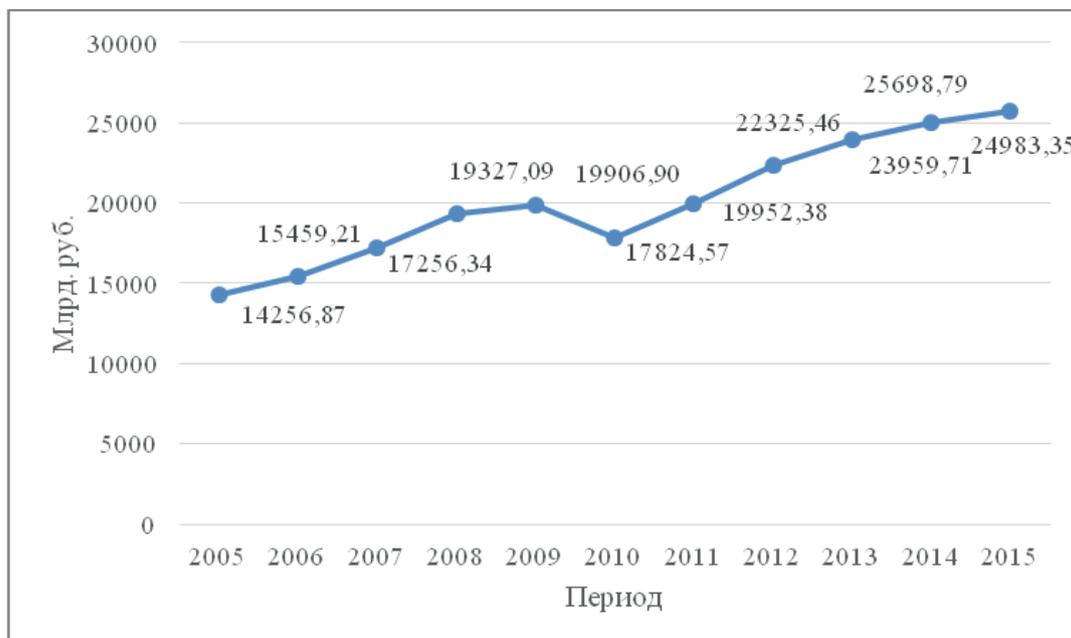


Рис. 1. Объем денежных накоплений населения РФ

Как видно из представленного рисунка 1, денежные накопления населения России имеют поступательную тенденцию к росту практически на протяжении всего рассматриваемого промежутка времени. Данный процесс является результатом влияния ряда факторных признаков. Попробуем изучить взаимосвязь объема денежных накоплений населения РФ и других показателей, отражающих экономическое положение страны.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие факторные признаки:

X_1 — реальные располагаемые денежные доходы населения, тыс. руб.; X_2 — ВВП на душу населения РФ, \$; X_3 — коэффициент занятости населения России, %; X_4 — курс доллара США, руб. [4].

Рассчитаем матрицу парных коэффициентов, на основании которых необходимо сделать вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии (таблица 1). Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора Excel XP в пакете анализа.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на объем денежных накоплений населения РФ

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1				
X1	0,82023	1			
X2	0,61872	0,33206	1		
X3	0,87515	0,41778	0,34014	1	
X4	0,75277	0,40951	-0,1934	0,45258	1

Из корреляционной матрицы видна достаточно сильная взаимосвязь между результативным (Y) и факторными признаками (X_1, X_2, X_3, X_4). При проверке полученной модели на мультиколлинеарность все исследуемые факторы удовлетворяют условиям задачи. Следовательно, в дальнейшем анализе будет принимать участие все факторы: X_1, X_2, X_3, X_4 .

На основании регрессионного анализа из дальнейшего исследования были исключены факторы X_1, X_2, X_3 по причине того, что не оказывали существенного влияния на исследуемую величину. Проверка адекватности полученной модели осуществляется с помощью расчета F-критерия. Если $F_p > F_{\tau}$ при $\alpha = 0,05$, то модель в целом адекватна изучаемому явлению.

$$F_{расч} = 3,12 \quad F_{табл} = 2,45$$

$$\text{уровень значимости} = 0,05 \quad F_{расч} > F_{табл}$$

Следовательно, построенная модель на основе её проверки по критерию Фишера в целом адекватна, и все коэффициенты регрессии являются значимыми.

Исходя из данных рис. 2, можно сделать вывод о том, что единственным, статистически значимым фактором, влияющим на объем денежных накоплений населения РФ, является курс доллара США, т. е. фактор X_4 .

Осуществим регрессионный анализ (рис. 2).

ВЫВОД ИТОГОВ									
Регрессионная статистика									
Множественный R	0,940948552								
R-квадрат	0,885384178								
Нормированный R-квадрат	0,808973631								
Стандартная ошибка	1662,235454								
Наблюдения	11								
Дисперсионный анализ									
	df	SS	MS	F	Значимость F				
Регрессия	1	37,11847003	37,11847003	0,831840186	0,75804186				
Остаток	9	401,5990521	44,62211691						
Итого	10	438,7175222							
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%	
Y-пересечение	86,99671371	21,12066471	4,119032942	0,002601694	39,21845074	134,7749767	39,21845074	134,7749767	
X1	-0,177868182	0,195019625	-2,912052732	0,385519625	-0,26329686	0,619033225	-0,26329686	0,619033225	

Рис. 2. Результаты регрессионного анализа

Результатом регрессионного анализа является следующее уравнение:

$$Y = 86,99 - 0,18 * X_4$$

Анализ полученного уравнения регрессии позволяет сделать вывод о том, что увеличение курса доллара США на 1 руб. сократит объем денежных накоплений населения России на 0,18 млрд. руб.

Можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на величину денежных накоплений граждан РФ оказывает курс доллара США. В долгосрочной перспективе намечается снижение уровня сбережений, что говорит о наличии ряда проблем в политике государства в отношении рассматриваемого вопроса. Оперативное разрешение этой проблемы приведет к привлечению дополнительных денежных ресурсов в экономику страны, что поможет выйти на новый уровень развития государства в целом.

Литература:

1. Романовский М. В. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / М. В. Романовский и др. — М., 2017. — С. 462.
2. Снатенков А. А. Сбережения населения и их место в финансово-экономической системе РФ: монография / А. А. Снатенков, Н. С. Приор. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2014.

3. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Экономико-статистическое исследование состояния сберегательного дела в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–2. С. 929–933.
4. Российский статистический ежегодник. Режим доступа: www.gks.ru

Теоретический анализ понятий собственного капитала в банковской теории

Прохин Александр Дмитриевич, аспирант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В докладе осуществляется обзор состояния теории понятий собственного капитала банка, а также дается определение собственного капитала банка позволяет собрать воедино разрозненные и противоположные точки зрения на собственный капитал кредитной организации, отражая его ведущую роль в функционировании банка.

Ключевые слова: *собственный капитал банка, собственный капитал, заемный капитал, стоимостной подход*

Российские экономисты, не раз публиковали различные определения понятия «собственный капитал». В частности О. И. Лаврушин в своем учебном пособии по банковскому делу определяет собственный капитал банка как систему, состоящую из общего числа фондов, созданных банком для осуществления деятельности и поддержки прочности деловых отношений с вкладчиками

и другими кредиторами [7, с.82]. Рассмотрим и другие современные подходы авторов к раскрытию сущности собственного капитала, а также на основании таблицы 1, в которой представим определения отечественных авторов, проведем сравнительный анализ понятий и (или) подходов к определению сущности собственного капитала.

Таблица 1. Сравнительная таблица понятий собственного капитала

Автор	Определение
Кузнецова В. В., Ларина О. И. Банковское дело.	Денежное выражение всего принадлежащего ему имущества [6, с.264].
Банковское дело. Экспресс-курс: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. О. И. Лаврушина	Совокупность фондов, которые создаются коммерческим банком для осуществления деятельности и обеспечения доверия вкладчиков и других кредиторов [3, с.82].
Большой бухгалтерский словарь	Совокупность различных по назначению средств банка, являющихся собственностью владельцев банка, и которые обеспечивают экономическую самостоятельность и стабильность его функционирования [13].
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	Сумма собственных средств банка, составляющая финансовую основу его деятельности и источник ресурсов [14].
Лаврушин О. И. Банковский менеджмент	Составляет основу деятельности банка и является важным источником финансовых ресурсов [2].
Банковское дело: учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой.	Олицетворяет ту сумму денежных средств, которая будет распределена среди акционеров в случае его закрытия.
Словарь экономических терминов	Собственный капитал банка (равный сумме акционерного и резервного капитала) представляет часть банковского капитала, вложенную владельцами (акционерами) банка [14].
В. В. Киселев, в своей монографии «Управление банковским капиталом (теория и практика); Питер Роуз	Капитал банка — это средства, внесенные владельцами банка и состоящие в основном из уставного и других фондов, резервов, а также нераспределенной прибыли [12]; [7].
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь.	Денежный капитал, привлеченный банком из разных; источников, используемый для проведения банковских операций, образующий финансовые ресурсы банка [14].
«Банковское дело» Г. Г. Коробовой	имущество свободное от обязательств, собственное имущество (средства) банка [5].

Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, можно сказать, что собственный капитал банка представляется собой совокупную собственность банка, выраженную в стоимостном (денежном) эквиваленте, составляющую финансовую основу его деятельности и привлеченную посредством вложения акционеров и привлечения денежных средств из различных источников финансирования.

В своём составе капитал банка подобно капиталу предприятия имеет две категории — собственный капитал и заёмный капитал. Наличие двух данных категорий определяет его как функционирующий капитал, непосредственно участвующий в деятельности кредитной организации, а не как посреднический. Посреднический капитал банка был бы том случае, если бы его собственный капитал был значительно меньше, чем заёмный или бы вовсе

отсутствовал. Несмотря на то, что в практической ситуации собственный капитал занимает всего десять-двенадцать процентов, он играет столь значительную роль, что даже такая с виду малая составляющая имеет весомое значение и её невозможно игнорировать. [1, с.8]

В связи с этим, если рассматривать собственный капитал как объект управления, необходимо понимать, что между уровнем собственного капитала и уровнем заёмного капитала должен быть баланс вне зависимости от того, что происходит на практике на самом деле (см. рис. 1).

Также следует отметить, многие эксперты в сфере экономики считают, что вложения, сделанные банкиром или акционером кредитной организации, являются собственным капиталом, а остальное количество средств составляет заёмный капитал.

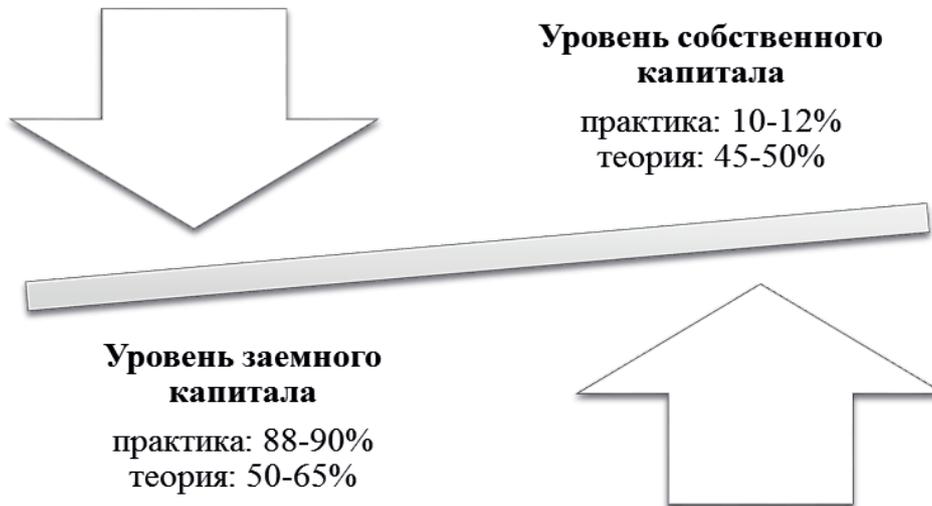


Рис. 1. Соотношение собственного и заёмного капитала

Роль собственного капитала в составе капитала банка определяется его спецификой, происхождением, сущностью и функционалом. Большая часть научных исследований банковской деятельности рассматривает банковский собственный капитал в узком ключе, то есть как источник финансирования деятельности банка (см. таблицу 1). Деятельность любой коммерческой организации не начинается без формирования ресурсной базы для этой деятельности. Поэтому создание собственного капитала позволяет банку начать своё функционирование как субъекта деловых отношений на финансовом рынке. Также собственный капитал отвечает за определение размера банка, формирования его образа, возможностей осуществления предпринимательской деятельности. Выше сказанное подтверждает то, что собственный капитал является финансовым ресурсом для банка, но не раскрывает его сущности и не показывает всего функционального потенциала.

Суть данного вопроса состоит в том, что не существует точного и полного определения собственного капитала банка. Однако существует две группы подхода к научному определению собственного капитала:

1. Методологический — структурный, функциональный;
2. Сущностный — ресурсный, стоимостной (см. Рис. 2).

При использовании **структурного подхода** собственный капитал определяется, как фонды, формируемые кредитной организацией с целью обеспечения его финансовой устойчивости и ведения коммерческой деятельности, в также нераспределённую прибыль. При данном подходе не учитывается специфика банковской деятельности, также она может быть использована для определения собственного капитала любой организации. Относительно данного подхода собственный капитал банка представляет собой расчётную величину, то есть в основе трактовки понятия лежит методологический подход определения категории.

Существуют определения капитала, составленные с помощью структурного подхода, уточняющие только отношение отдельных статей баланса к руководству банка. При таком подходе происходит отождествление понятия собственных средств банка и понятия собственного капитала. Однако, на практике, собственные средства банка далеко не всегда обозначают то же самое, что и собственный капитал банка. В качестве примера можно привести такую

ситуацию, в которой собственные средства банка включают в себя весь состав пассивов, сформированный в процессе внутренней деятельности банка, однако не все статьи этих пассивов имеет в своём составе собственный капитал.

При использовании данного подхода необходимо выявить разницу между собственными средствами в роли источника финансирования и собственным капиталом.

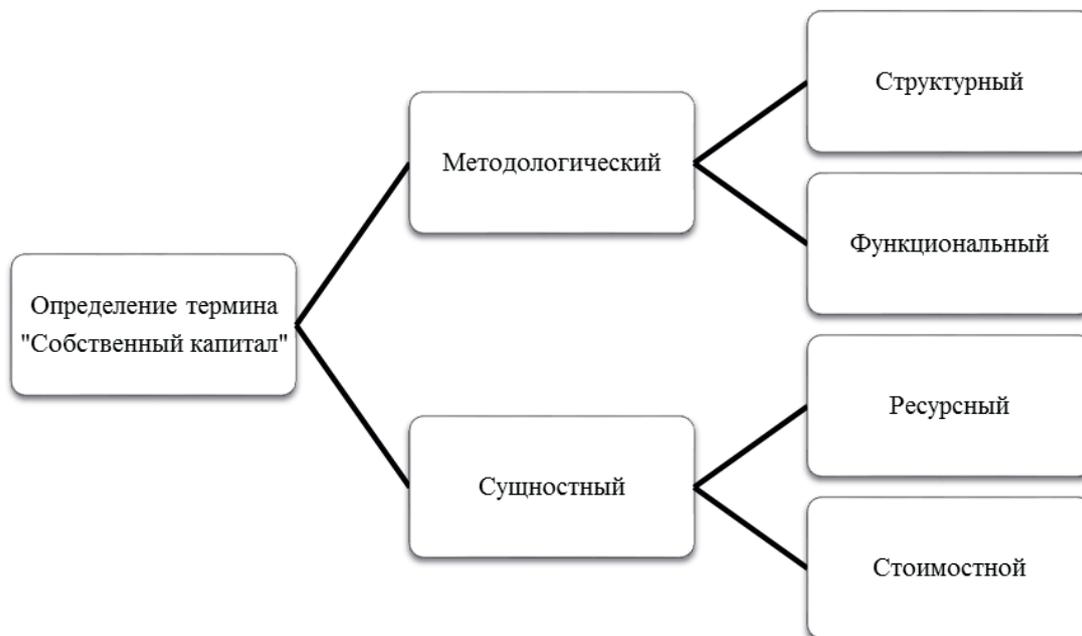


Рис. 2. Виды подходов к определению термина «собственный капитал»

Функциональный подход предполагает, что определение собственного капитала состоит в величине, определяемой расчётным путём, включающей статьи собственных и некоторых привлечённых средств, которые в экономическом смысле могут осуществлять все или некоторые функции собственного капитала банка. При таком подходе основные элементы собственных средств и резервы относятся к статьям состава капитала кредитной организации, если они отвечают ряду определённых принципов. Этот подход выражает сущность собственного капитала как зависимость от структуры капитала и от его функций, что создаёт некую размытость определения. Относительно данного подхода собственный капитал банка перестаёт отвечать критериям собственного капитала, потому что в его структуру включаются те средства, которые принадлежат другому собственнику и находятся во временном пользовании.

Ресурсный подход определяет собственный капитал банка в виде банковского ресурса и источника финансирования ведения банковской деятельности. Как говорилось выше, в таком случае собственный капитал неотличим от иных источников финансирования, имеющихся у банка. Ключевым элементом данного подхода является то, что собственный капитал приоритетнее прочих привлечённых средств. Поэтому можно сделать вывод о том, что ресурсный подход центрирует внимание на единственном аспекте собственного капитала из множества, не определяя особенностей.

Стоимостной подход обрёл популярность в современных условиях нестабильности внешней среды кредитных

организаций. Это касается не только собственного капитала банка, но всей банковской деятельности.

Напомним, что К. Маркс определил капитал как стоимость. Эта стоимость основывается на двух критериях. Первый критерий состоит в определении стоимости как некоторой совокупности имущества, которое свободно обменивается на денежный эквивалент. Второй критерий выражается через текущую стоимость доходов, которую можно получить в будущих периодах [11, с. 85].

Немаловажным является то, что стоимость рассматривается не в качестве отдельной категории, а относительно банковской деятельности. Поэтому в данном ключе стоимость определяется в качестве специфического критерия в процессе оценки всего бизнеса в целом и организации в частности. В тоже время бизнес является совокупностью стоимости и прав собственности на неё. В основе бизнеса лежит представление о стоимости, как о базисе капитала. Также стоит отметить, что капитал — это не просто стоимость деятельности, это ещё и объект в сфере экономических отношений, в которых он выступает в качестве либо критерия оценки бизнеса, либо объекта купли-продажи [1, с. 13].

Поэтому собственный капитал определяется не только как отправная точка и центральная единица функционирования банка, но и как критерий её оценки [10, с. 84] [6, с. 42] [4, с.28]. В финансовом менеджменте именно данный аспект сущности собственного капитала лежит в основе оценки стоимости фирмы или бизнеса, что отражено, например, в работах Л. П. Белых, И. В. Ларионовой и А. Г. Грязновой.

Данный подход определяет собственный капитал как стоимость банка относительно купли-продажи, то есть отражать потребительскую, балансовую и рыночную стоимость банка — ценность банка для собственников и руководителей. Собственный капитал несёт на себе функцию определения потребительской стоимости кредитной организации, позволяя её реализации на рынке и определить прибавочную стоимость.

Подводя итог вышесказанному, из всех подходов к определению сущности собственного капитала банка наиболее полно отражающим его сущность и функции является стоимостной подход. Исходя из этого можно сделать вывод, что собственный капитал — это совокупная

стоимость предпринимательской деятельности кредитной организации, выражаемая через определённые группы собственных средств банка, обеспечивающих его деятельность в виде специфической производственной организации, отвечая определённым принципам и требованиям, имеющая специфический функционал и приносящая доход или создающая предпосылки для получения дохода.

Подобно определению собственного капитала банка позволяет собрать воедино разрозненные и противоположные точки зрения на собственный капитал кредитной организации, отражая его ведущую роль в функционировании банка.

Литература:

1. Багдалов Раиль Халилулович. Собственный капитал банка и управление им: Дис... канд. экон. наук: 08.00.10: Саратов, 2003 187 с. РГБ ОД, 61:03–8/3712–5
2. Банковский менеджмент: учебник / кол. авторов: под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016.
3. Банковское дело. Экспресс-курс: учебное пособие / кол. авторов; под ред. О. И. Лаврушина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2009.
4. Банковская система России. Настольная книга банкира. Кредит. Процесс ком. Банка. / Ред. колл. А. Г. Грязнова, О. И. Лаврушин и др. М.: ДеКа, 1995.
5. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — М.: Экономистъ, 2006.
6. Белых Л. П. Устойчивость коммерческих банков: Как банкам избежать банкротства. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
7. Киселев, В. В. Управление банковским капиталом: Теория и практика / В. В. Киселев, Рос. акад. предпринимательства. — М.: Экономика, 1997.
8. Кузнецова, В. В., Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина — М.: КноРус, 2007.
9. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Г. Г. Фетисов, Н. И. Валенцева под ред. О. И. Лаврушина. — 12-е изд. перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016.
10. Ларионова И. В. Реорганизация коммерческих банков. М: Финансы и статистика, 2000.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. II
12. Роуз, П. С. Банковский менеджмент / пер. с англ. Со 2-го изд. М.: Дело Лтд, 1995.
13. Словарь современных экономических терминов. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. 4-е изд. — М.: 2008.
14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. — М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А. Г. Грязновой. 2002.

Совершенствование системы риск-менеджмента в российских коммерческих банках

Савенкова Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Букреева Лилия Михайловна, аспирант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье рассмотрена стандартная схема системы управления рисками в российских коммерческих банках. Обоснована необходимость ее оптимизации. Представлена совершенствованная система рисков. Предложены рекомендации по предупреждению каждого вида риска.

Ключевые слова: риск-менеджмент, банк, система рисков, предупреждение рисков

Аспект стратегического управления в коммерческих банках является достаточно развитым и весомым для неустанного развития и достижения успехов среди конкурентов. В условиях экономических потрясений, связанных с протекающими мировыми финансовыми кризисами и политическими войнами, в каждой корпорации необходимо общее усиление регуляторного режима. В этих целях необходимо пристальное внимание уделять вопросам риск-менеджмента и совершенствованию механизмов

по регулированию и адаптированности к внешним реалиям тех стратегий, которые направлены в компаниях на предотвращение критических ситуаций.

Авторское исследование действующих систем управления рисками в различных российских коммерческих банках позволило построить стандартную схему комплексной многоуровневой системы управления рисками, включающая в себя стратегическое, тактическое и оперативное управление (рис. 1).

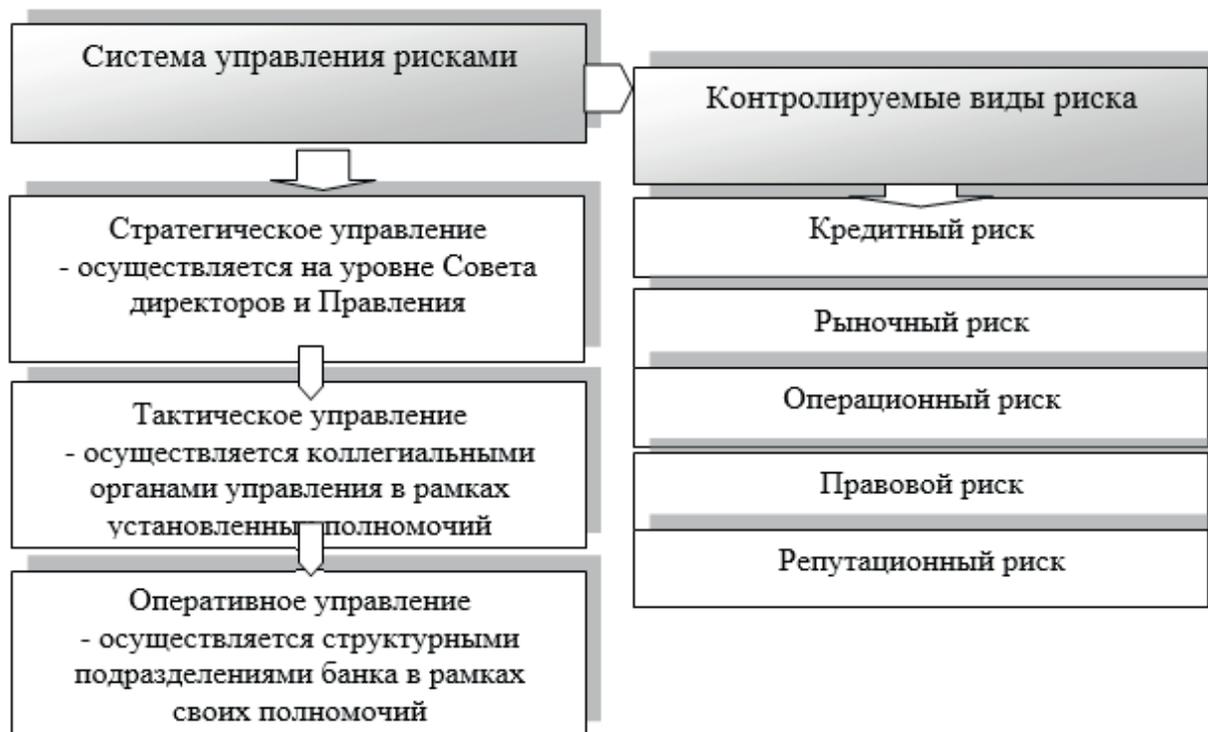


Рис. 1. Стандартная схема системы управления рисками в российских коммерческих банках

Стратегическое управление рисками осуществляется на уровне Совета директоров и Правления. Для этого определяются приоритетные задачи и утверждаются внутренние нормативные документы по управлению рисками, основным из которых является политика по управлению рисками. Тактическое управление рисками осуществляют коллегиальные органы управления в рамках установленных полномочий. Они утверждают порядок выявления, оценки и управления рисками, принимают управленческие решения, в том числе по представлению службы риск-менеджмента. Оперативное управление рисками осуществляется структурными подразделениями банка в рамках своих полномочий, в том числе специализированными независимыми службами риск-менеджмента и внутреннего контроля. Ответственность за управление рисками на оперативном уровне, включая управление операционными рисками, также несут бизнес-подразделения банка, бэк-офисы и другие службы, способные исключить или ограничить риски банка на своем уровне (служба безопасности, юридическая служба и т. п.).

Действующая система управления рисками в российских коммерческих банках ориентирована на управление следующими видами рисков: кредитные, рыночные, операционные, правовые и репутационные.

Политика банков в области управления рисками базируется на комплексном, едином подходе к организации процесса управления рисками, прежде всего, в части идентификации всех существенных рисков, разработки методов и процедур их оценки, снижения (предотвращения) и мониторинга. Механизмы управления рисками зависят от их вида и прописаны во внутренних методиках банка. Все методики основаны на инструкциях и письмах Центрального Банка РФ. Практикуется использование регулярно проводимых стресс-тестирований, а также использование современных моделей, основанных на методологии VaR, то есть методологии «стоимости под риском» (Value-at-Risk — VAR), которая позволяет оценить риски потенциальных убытков, которые могут возникнуть в результате неблагоприятной конъюнктуры рынка [3].

Ключевая роль в системе управления рисками принадлежит Совету директоров, который определяет общие принципы построения системы, проводит мониторинг ее соответствия масштабам и бизнесу банка, по результатам которого формируется отчетность о текущем уровне риска, которая позволяет оперативно принимать решения по перераспределению лимитов с целью оптимизации соотношения «риск — доходность». Для мониторинга качества системы управления рисками и определения основных направлений развития системы регулярно привлекаются профессиональные консультанты и эксперты.

При управлении рисками любой российский банк руководствуется рекомендациями Центрального Банка России и Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору. Внедрение в свою деятельность рекомендаций Базельского комитета считается приоритетом каждой кредитной организации, условием прохождения аккредитации Центробанка на соответствие международным стандартам, а также показателем эффективного корпоративного управления [2].

В связи с эскалацией кризисных явлений в мировой экономике российским кредитным структурам следует продолжать уделять повышенное внимание совершенствованию системы риск-менеджмента и процедур резервирования. Авторами предлагается моделирование стратегии «Управление рисками», которая будет также придерживаться принципов разумного консерватизма. Данное предложение возможно осуществить путем расширения спектра видов рисков в целях улучшения контроля за ними и оптимизации соотношения «риск-доходность» в бизнес-процессах,

ведь, принимая нестабильность современной экономической ситуации, риск-менеджменту необходимо поддерживать бизнес, не ограничивая возможности его развития.

Изучив основные положения рекомендаций Центробанка России, документов Базельского комитета, а также особенности деятельности российских коммерческих банков, предлагаем следующую систему рисков, которая поможет не только сохранить эффективность управления банком, но и повысить их доходность (рис. 2).

Кредитный риск — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. Риск концентрации является производным от кредитного риска, так как он может проявляться в предоставлении крупных кредитов отдельному заемщику или группе связанных заемщиков, а также в результате принадлежности должников кредитной организации либо к отдельным отраслям экономики, либо к географическим регионам или при наличии ряда иных обязательств, которые делают их уязвимыми к одним и тем же экономическим факторам.

Страновой риск — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента).



Рис. 2. Совершенствованная система рисков российских банков в соответствии с особенностями их деятельности, рекомендациями Центрального Банка России и требованиями Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору

Риск ликвидности — риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Он возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации или возникновения непредвиденной необходимости немедленного и одновременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

Операционный риск — риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации или требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации или иными лицами (вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий.

Правовой риск — риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров; допускаяемых правовых ошибок при осуществлении деятельности; несовершенства правовой системы; нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров.

Репутационный риск (риск потери деловой репутации) — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Стратегический риск — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития кредитной организации (стратегическое управление) и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности кредитной организации, неправильном или недостаточно обоснованном

определении перспективных направлений деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности кредитной организации.

Рыночный риск — риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Он включает в себя фондовый риск, валютный и процентный риски. Фондовый риск — риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности торгового портфеля и производные финансовые инструменты под влиянием факторов, связанных как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты. Валютный риск — риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах. Процентный риск — риск возникновения финансовых потерь (убытков) вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.

Социальный и экологический риски — это риски возникновения потерь вследствие неэффективного анализа социально-значимых и экологически важных инвестиционных проектов в части принятия решения об их финансировании. Данные виды рисков выделены по причине особой действующей социально-направленной ориентацией в некоторых российских кредитных организациях. Все риски, связанные с экологическими аспектами эксплуатации офисных зданий, в которых размещаются офисы банка, несущих коммунальные службы, с которыми заключены соответствующие договоры.

Наряду с предлагаемой системой рисков, можно выделить и меры по предупреждению каждого из них (табл. 1).

Таблица 1. Рекомендуемые мероприятия по предупреждению рисков в российских банках

Вид риска	Мероприятия по предупреждению риска
Кредитный риск	<ul style="list-style-type: none"> — моделировать структуру кредитного портфеля, в том числе за счет отказа от предоставления кредитов с повышенным уровнем риска и формирования кредитного портфеля за счет ссуд, предоставленных высоконадежным заемщикам; — приостанавливать выдачу очередных траншей по потенциально проблемным кредитам; — разрабатывать дополнительные меры по контролю над деятельностью отдельных заемщиков; — повышать уровень сформированных резервов на возможные потери по кредитному портфелю.

Вид риска	Мероприятия по предупреждению риска
Страновой риск	<ul style="list-style-type: none"> — сократить влияние внешних факторов (зависимость экономики страны от состояния мировой экономики, колебаний цен на нефть и газ, деловой активности в других странах, низкое доверие иностранных инвесторов) путем отказа от вложений в высоковолатильные финансовые инструменты, диверсификации активов по отраслям промышленности и наращивания ликвидных резервов; — диверсификация операций с крупнейшими промышленными конгломератами как за счет розничного бизнеса, так и за счет регионального аспекта.
Риск ликвидности	<ul style="list-style-type: none"> — дальнейшее формирование объемов ликвидности для предотвращения возможных кризисных ситуаций путем оптимизации стратегии формирования структуры активов и пассивов; — совершенствование современных методов организации бизнес-процессов и инструментов финансового менеджмента.
Операционный риск	<ul style="list-style-type: none"> — дальнейшая реализация методологических и контрольных функций службы риск-менеджмента и службы внутреннего контроля; — уделить особое внимание новым продуктам и направлениям бизнеса, расчетным операциям, процессам использования и внедрения информационных технологий, распределения полномочий, регламентации деятельности, управления человеческими ресурсами, предупреждения рисков чрезвычайных ситуаций природного, техногенного характера и рисков внешнего вмешательства.
Правовой риск	<ul style="list-style-type: none"> — осуществлять унификацию нормативной и договорной базы банка, выработку рекомендаций правового характера по вопросам деятельности банка; — усиленное акцентирование внимания на проведении анализа любых нетиповых для банка договоров и иной документации, проверкой правоспособности контрагентов и полномочий их представителей.
Рыночный риск	<ul style="list-style-type: none"> — осуществлять активное управление рыночным риском, начиная с идентификации рисков по продуктам и операциям на всех уровнях принятия решений; — оценивать риски с помощью современных и разнообразных моделей; — осуществляет ограничение/управление рисками с помощью различного инструментария (лимитирование открытых позиций и сумм риска, структурирование портфелей ценных бумаг, диверсификация, хеджирование, процентные гэпы и т. д.); — проводить постоянный мониторинг возникающих рисков и контроль установленных лимитов; — проводить постоянную оптимизацию утвержденной политики и методов управления рыночными рисками.
Репутационный риск	<ul style="list-style-type: none"> — дальнейшее соблюдение банком нормативных правовых актов, учредительных и внутренних документов, норм делового оборота, деловой этики, принятых бизнес-сообществом; — совершенствование и реализация программ повышения лояльности клиентов и контрагентов; — принятие адекватных мер при возникновении жалоб и обращений клиентов, связанных с организацией работы банка; — организовывать мониторинг с целью противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма; — обеспечить прозрачность бизнеса перед партнерами и клиентами банка.
Стратегический риск	<ul style="list-style-type: none"> — своевременное предоставление руководству банка отчетов о выполнении текущих и среднесрочных плановых показателей; — наладить функционирование системы постановки и контроля исполнения приоритетных задач банка в среднесрочном и долгосрочном периоде.
Экологический риск	<ul style="list-style-type: none"> — проанализировать действующие нормативные документы банка для разработки решений по формализации процесса анализа экологических рисков; — разработать методику оценки проектов, связанных с существенными экологическими рисками, то есть с возможным воздействием на окружающую среду; — утвердить единые принципы управления рисками при экологически ориентированном инвестировании.

Вид риска	Мероприятия по предупреждению риска
Социальный риск	— проанализировать действующие нормативные документы банка для разработки решений по формализации процесса анализа социальных рисков; — разработать методику оценки проектов, связанных с существенными социальными рисками; — утвердить единые принципы управления рисками при социально ориентированном инвестировании.

Таким образом, предлагаемая система рисков всецело позволит отразить особенности деятельности российских кредитных организаций, а рекомендуемые мероприятия

по предупреждению каждого вида риска позволят повысить их доходность и увеличить возможности достижения успехов в конкурентной борьбе.

Литература:

1. Букреева Л. М. Пути повышения эффективности использования ресурсов коммерческими банками [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2017. — С. 43–45. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/221/12202/> (Дата обращения: 2017–11–27).
2. Ларионова И. В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. Монография. — Издательство: КНОРУС, 2016 г. — 456 с.
3. Снитко Л. Т., Савенкова И. В., Коваленко С. Н. Об актуальных проблемах развития конкурентной среды в банковской сфере // Экономика и предпринимательство, № 4 (ч.1). — 2016. — С. 936–942.

Оценка кредитных операций коммерческого банка (на примере банка «ВТБ 24» (ПАО))

Степанова Екатерина Алексеевна, студент
 Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье проанализированы кредитные операции Банка «ВТБ 24» (ПАО): осуществлена оценка состава и структуры кредитов, предоставленных банком, по категориям заемщиков и срокам кредитования, рассмотрены состав, структура и динамика процентных доходов, дана оценка кредитного портфеля банка. На основе проведенного исследования сделаны выводы о сложившихся тенденциях кредитных операций коммерческого банка.

Ключевые слова: кредит, кредитные операции, кредитный портфель, кредитная политика

Операции коммерческих банков можно разделить на две большие группы: активные и пассивные. В результате осуществления пассивных операций формируются ресурсы коммерческого банка. Активные операции коммерческих банков — это целенаправленные действия по размещению (использованию) собственных и привлеченных средств в целях получения доходов, поддержания ликвидности и финансовой устойчивости [1, с.180].

Ключевое место в составе активных операций банка занимают кредитные операции. Кредит происходит от латинского «kreditum» (ссуда, долг). В то же время «kreditum» переводится как «верую», «доверяю». В широком смысле слова — и с юридической, и с экономической точек зрения — кредит — это сделка, договор между юридическими или физическими лицами о займе, или ссуде [2, стр.108].

Оценка кредитных операций коммерческого банка имеет большое практическое значение. На основе проведенного анализа осуществляется формирование кредитного портфеля и определение его важнейших параметров, обеспечение защиты от возможных рисков, разработка новых кредитных программ, подготовка кредитной стратегии и кредитной политики. Этим и предопределяется актуальность выбранной темы исследования [3].

Осуществим оценку кредитных операций Банка «ВТБ 24» (ПАО). Банк «ВТБ 24» (ПАО) является одним из крупнейших коммерческих банков Российской Федерации. Банк специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

По данным портала Banki.ru Банк «ВТБ 24» (ПАО) на 1 января 2017 года находился на четвертом месте по величине активов.

Состав и структура кредитов, предоставленных банком (без учета просроченной задолженности), по категориям заемщиков представлены в таблице 1.

Таблица 1. Состав и структура кредитов, предоставленных Банком «ВТБ 24» (ПАО) (без учета просроченной задолженности) [4]

Категории заемщиков	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменения в структуре 2016 г. к 2014 г. (+/-) %
	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	
Банки	600324	28,0	835246	36,1	798595	31,9	+3,9
Органы государства, государственные организации и предприятия	27	0,0	36	0,0	33	0,0	0,0
Негосударственные предприятия и организации	188477	8,8	153854	6,6	170444	6,8	-2,0
Население	1283540	59,9	1269312	54,8	1479995	59,2	-0,7
Прочие заемщики	71555	3,3	57434	2,5	53030	2,1	-1,2
Предоставленные кредиты всего	2143923	100,0	2315882	100,0	2502097	100,0	X

Так, в 2016 году предоставленные кредиты всего составили 2502097 млн.руб., что на 186215 млн руб. больше уровня 2015 года.

Наибольшую долю в составе кредитов в анализируемом периоде занимают кредиты населению (59,2% в 2016 году). При этом следует отметить, что в период 2014–2016 гг. наблюдалось сокращение доли данных кредитов в структуре на 0,7%.

Второе место по объему занимают кредиты, предоставленные банкам (31,9% в 2016 году). За анализируемый период доля данных кредитов в структуре увеличилась на 3,9%.

Наименьшую долю в структуре кредитов занимают кредиты, предоставленные органам государства, государственным организациям и предприятиям.

Состав и структура предоставленных кредитов банком по срокам (без учета просроченной задолженности) представлены в таблице 2.

Наибольшую долю в структуре предоставленных кредитов по срокам в анализируемом периоде занимали кредиты, предоставленные на срок свыше 3-х лет. В 2016 году данный показатель составил 2021864 млн.руб. (80,8%). При этом следует отметить, что доля показателя в периоде 2014–2016 гг. увеличилась в среднем на 15,7%.

Второе место по доле, занимаемой в структуре предоставленных кредитов, принадлежит кредитам, предоставленным на срок от 1 года до 3-х лет. В 2016 году их размер составил 324528 млн руб. (13%). При этом следует отметить, что доля показателя в анализируемом периоде в среднем снизилась на 9,3%.

Наименьшую долю в структуре предоставленных кредитов занимают кредиты, предоставленные на срок от 31 до 90 дней. Их доля в структуре в 2016 году составила 0,3%, при этом в среднем за анализируемый период она снизилась на 2,4%.

Таблица 2. Состав и структура предоставленных кредитов Банком «ВТБ 24» (ПАО) по срокам (без учета просроченной задолженности) [4]

Сроки предоставления	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменения в структуре 2016 г. к 2014 г. (+/-), %
	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	
Овердрафт, до востребования, на 1 день	88821	4,1	91700	4,0	95839	3,8	-0,3
До 30 дней	66000	3,1	9509	0,4	15000	0,6	-2,5
31–90 дней	57961	2,7	27681	1,2	6493	0,3	-2,4
91–180 дней	50565	2,4	17771	0,8	23250	0,9	-1,5
181–1 год	6718	0,3	8241	0,4	15123	0,6	+0,3
1–3 года	477984	22,3	531653	23,0	324528	13,0	-9,3
Свыше 3 лет	1395874	65,1	1629327	70,4	2021864	80,8	+15,7
Предоставленные кредиты всего	2143923	100,0	2315882	100,0	2502097	100,0	X

В таблице 3 представлены состав и структура процентных доходов банка от предоставленных кредитов.

Так, в 2016 году наибольшая доля процентных доходов была получена от населения (71,3%). Их размер составил 213261 млн руб. Однако следует отметить, что доля данного

показателя в анализируемом периоде в среднем снизилась на 5,4%.

Наименьшая доля процентных доходов была получена от банков (14,5%). Их размер составил 43385 млн руб., при этом следует отметить, что доля данного показателя в анализируемом периоде в среднем увеличилась на 6,1%.

Таблица 3. Состав и структура процентных доходов Банка «ВТБ 24» (ПАО) от предоставленных кредитов [4]

Категории заемщиков	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменения в структуре 2016 г. к 2014 г. (+/-), %
	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	Сумма, млн руб.	В% к итогу	
Банки	21965	8,4	32861	11,6	43385	14,5	+6,1
Органы государства, государственные организации и предприятия	767	0,3	1048	0,4	2257	0,8	+0,5
Негосударственные предприятия и организации	29338	11,2	31304	11,1	27374	9,1	-2,1
Население	201209	76,7	202240	71,6	213261	71,3	-5,4
Прочие заемщики	8907	3,4	14821	5,3	13033	4,4	+1,0
Полученные проценты всего	262186	100,0	282274	100,0	299310	100,0	X

В таблице 4 приведена динамика показателей оценки кредитного портфеля банка.

Таблица 4. Динамика показателей оценки кредитного портфеля Банка «ВТБ 24» (ПАО)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г., (+/-)
Объем кредитного портфеля, млн руб.	2143923	2315882	2502097	358174
Объем совокупных активов, млн руб.	3911380	4261624	4642036	730656
Темпы прироста кредитного портфеля, %	X	8,02	8,04	-
Темпы прироста совокупных активов, %	X	8,95	8,93	-
Доля кредитного портфеля в совокупных активах, %	54,81	54,34	53,90	-0,91
Коэффициент опережения	X	0,90	0,90	0
Доходность кредитного портфеля, %	12,23	12,19	11,96	-0,27
Коэффициент кредитной активности	0,41	0,37	0,38	-0,03

Источник: расчеты автора, произведенные в MS Excel

Объем кредитного портфеля банка в 2016 году составил 2502097 млн руб., на 358174 млн руб. больше уровня 2014 года. Темп прироста кредитного портфеля в 2016 году составил 8,04%. Увеличение темпа роста кредитного портфеля по сравнению с уровнем 2015 года составило 0,02%.

Объем совокупных активов банка в 2016 году составил 4642036 млн руб., на 730656 млн руб. больше уровня 2014 года. Темп прироста совокупных активов в 2016 году составил 8,93%. Снижение темпа роста кредитного портфеля по сравнению с уровнем 2015 года составило 0,02%.

Доля кредитного портфеля в совокупных активах банка составила в 2016 году 53,9% (на 0,91% меньше уровня 2014 года).

Коэффициент опережения в анализируемом периоде составлял 0,9. Это значение говорит о том, что рост портфеля активов больше роста кредитного портфеля [5].

Доходность кредитного портфеля банка в 2016 году составила 11,96%, при этом следует отметить снижение данного показателя в анализируемом периоде на 0,27%.

Коэффициент кредитной активности банка в 2016 году составил 0,38, что на 0,03 меньше уровня 2016 года. Данный показатель может принимать значения в различных интервалах, которые, в свою очередь, говорят о характере кредитной политики банка. Так, коэффициент кредитной активности банка меньше 0,4 в 2016 году, следовательно, кредитную политику банка в этом периоде можно охарактеризовать как консервативную.

Банк «ВТБ 24» (ПАО) предоставляет клиентам (физическим и юридическим лицам) кредиты в рамках различных кредитных программ. Малому бизнесу предоставляются оборотные, инвестиционные и экспресс-кредиты. Физическим лицам предоставляются кредиты наличными, автокредиты, ипотечные кредиты.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о росте объема кредитов, предоставленных Банком «ВТБ 24» (ПАО). В среднем, в анализируемом периоде темп роста предоставленных кредитов составил 108,03%. В составе кредитов в анализируемом периоде преобладают кредиты населению. Наибольшую долю в структуре предоставленных кредитов по срокам в анализируемом периоде занимали кредиты, предоставленные на срок свыше 3-х лет. Наибольшая доля процентных доходов в 2016 году была получена от населения.

Доля кредитного портфеля в совокупных активах банка составила в 2016 году 53,9%. Однако следует отметить, что рост портфеля активов был больше роста кредитного портфеля в данном году. Доходность кредитного портфеля

банка в 2016 году составила 11,96%. Кредитную политику банка можно охарактеризовать как консервативную.

Таким образом, оценка кредитных операций является важнейшим направлением деятельности коммерческого банка. Так как Банк «ВТБ 24» (ПАО) относится к числу крупнейших банков Российской Федерации, а также в силу значительных масштабов кредитных операций банка по объему и по отношению к активам банка, оценка кредитных операций является особенно актуальной для него. Данные, полученные в ходе анализа кредитных операций, могут послужить основой разработки кредитной стратегии и кредитной политики, оценки и предотвращения рисков деятельности банка, а также создания новых кредитных программ.

Литература:

1. Лаврушин, О. И. Основы банковского дела: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. О. И. Лаврушина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2013. — 392 с.
2. Склярова, Ю. М., Скляров, И. Ю., Гурнович, Т. Г. Деньги. Кредит. Банки: учебник для проведения практических занятий по дисциплине «Деньги. Кредит. Банки» для студентов, обучающихся по программе бакалавриата «Экономика» / авт.-сост. Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, Т. Г. Гурнович и др.: Ставропольский гос. аграрный ун-т. — Ставрополь, 2013. — 312 с.
3. Снатенков А. А. Банковская система региона, по материалам Оренбургской области: монография / А. А. Снатенков. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2011. — 85 с.
4. Данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета (Форма 101) URL: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000116> (дата обращения: 01.10.2017)
5. Снатенков А. А. Финансовый анализ коммерческого банка: практикум. — Оренбург, 2015. — 133с.

Устойчивость ресурсной базы как индикатор ликвидности банковского сектора

Черных Маргарита Игоревна, аспирант, преподаватель
Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (г. Москва)

В статье рассматривается фактор ликвидности «устойчивость ресурсной базы», проводится анализ его влияния на ликвидность банковского сектора, а также даются показатели для его оценки.

Ключевые слова: финансовая нестабильность, ликвидность, ликвидность банковского сектора, факторы ликвидности, устойчивость ресурсной базы.

На ликвидность банка, как и на его деятельность, действует огромное количество факторов разнонаправленного действия. По этой причине банки, при выявлении складывающихся отрицательных тенденций в области ликвидности в своей деятельности вынуждены учитывать не только размер ликвидности, но и факторы, которые оказывают на нее прямое или косвенное действие, анализировать их воздействие и выбирать рекомендации по изменению политики коммерческого банка с целью предупреждения устранения негативных последствий. Данные факторы принято подразделять на внутренние и внешние факторы. Внутренние факторы, как правило, действуют на уровне самого банка и связаны с его политикой. Внешние факторы носят объективный характер и банк должен максимально приспособлять к ним

свою кредитную политику [1, с. 232]. В данной статье рассмотрим влияние внешнего показателя «Качество и устойчивость ресурсной базы банка» на ликвидность банка.

По мнению Стародубцевой Е. Б. «ресурсная база является определенным фактором для объема и степени развития активов банка» в связи с этим наличие большей доли ценных бумаг, срочных вкладов в пассивах дает банку большую уверенность в своей ликвидности [1, с. 236]. Другими словами, качество и устойчивость ресурсной базы скорее является одним из «гарантов» ликвидности банка в целом, нежели фактором, но может оказать на него негативное влияние.

Рассмотрим с этой точки зрения банковский сектор Российской Федерации. Качество и устойчивость ресурсной

базы особенно в периоды финансовой неустойчивости выходит на одну из лидирующих позиций в связи с тем, что она сокращается и увеличивается посредством реагирования населения на внешние факторы и ситуации, создаваемые в банковском секторе. Например, главным фактором сокращения ресурсной базы кредитных организаций в январе 2013 года был отток 7,8% депозитов юридических лиц и 1,3% вкладов физических лиц. Кроме того, весьма существенно (на 18,3%) сократился объем средств, привлеченных от Банка России. При этом, уже в декабре 2014 года был зафиксирован прирост средств клиентов (на 1,8%), хотя вклады физических лиц сезонно снизились на 1,6%, а депозиты юридических лиц выросли на 2,0%. Средства организаций на расчетных и прочих счетах в январе 2014 года увеличились на 9,6%.

В 2016 году в структуре пассивов банковского сектора наметился тренд на замещение средств Банка России

рыночными источниками (в первую очередь — вкладами физических лиц). Совокупная доля средств клиентов в пассивах банковского сектора на январь 2017 не изменилась, по сравнению с показателем 2016 года — 62,5%. На 01.01.2017 за счет вкладов формировалось 30,2% пассивов банков (на начало 2016 года — 28,0%). Вклады физических лиц номинально выросли за 2016 год лишь на 4,2% (за 2015 год — на 25,2%), до 24,2 трлн рублей; с исключением влияния курсового фактора прирост составил 9,2% [2, с. 20].

По данным Банка России можно проанализировать динамику доли вкладов и ценных бумаг в пассивах банковского сектора за десять последних лет (см. табл. 1). Ключевые изменения произошли в периоды финансовой неустойчивости банковского сектора, давление в изменении структуры пассивов банковского сектора в общей массе оказали вклады физических лиц (на 01.01.2009 — на 4,6%; на 01.01.2015 на 5,6%).

Таблица 1. Доля вкладов и ценных бумаг в пассивах банковского сектора, %²

Наименование	Вклады физических лиц	Средства, привлеченные от организаций		Облигации, векселя и банковские акцепты	Совокупная доля
		Резиденты	Нерезиденты		
01.01.2017	30,2	27,1	4,9	1,9	64,1
01.01.2016	28,0	28,1	6,2	2,4	64,7
01.01.2015	23,9	25,6	6,6	2,9	59
01.01.2014	29,5	25,3	5,7	3,9	64,4
01.01.2013	28,8	26,1	5,6	4,4	64,9
01.01.2012	28,5	29,0	4,6	3,7	65,8
01.01.2011	29,0	27,9	5,0	4,0	65,9
01.01.2010	25,4	27,6	4,9	3,9	61,8
01.01.2009	21,0	25,6	5,8	4,0	56,4
01.01.2008 ³	25,6	28,8	6,2	5,5	66,1

При этом совокупная доля за вышеизложенные года также уменьшилась на 9,7% за 2008 год, и на 5,4% за 2014. Также следует отметить тенденцию уменьшения долевого содержания в структуре пассивов банковского сектора облигаций, векселей и банковских акцептов — за анализируемый период на 3,6%. Анализ средств, привлеченных от организаций за исключением кредитных организаций, показывает увеличение доли в пассивах после пикового периода финансовой неустойчивости банковского сектора. При этом, исходя из теоретической интерпретации фактора «Качество и устойчивость ресурсной база», имеются в виду срочные вклады, в связи с этим рассмотрим за два года крайних года долю вкладов от общего объема с разбивкой по срочности (см. рис. 1).

Исходя из данных предоставленных на рисунке 1 [2, с. 20], стоит отметить, что срочные вклады кредитных

организаций занимают меньшую долю от общего объема, и при выполнении обязательных нормативов ликвидности Н2 и Н3 смогут обосновать свое качество при создании и соотношении платежного календаря. Также следует заметить, что ценные бумаги и их доля в пассивах (исходя из данных — незначительная доля) могут вызвать проблемы с ликвидностью в краткосрочном периоде, а также при волатильности курса валюты (если речь пойдет о отдельности о валютных ценных бумагах) в долгосрочном и краткосрочном периоде и т. д. Вышеизложенное относится к отдельному фактору такому как «качество ресурсной базы», в расчет которого помимо ценных бумаг должны входить еще и иные показатели, то стоит фактор ликвидности «качество и устойчивость ресурсной базы» рассматривать и рассчитывать отдельно друг от друга.

В связи с этим уже фактор «устойчивости ресурсной базы» в данном случае банковского сектора можно рассмотреть со точки зрения внезапного оттока денежных средств, как со стороны физических лиц, так и со стороны юридических лиц, поскольку это может вызвать банковскую панику среди населения, как следствие проблемы

² Сводная статистика доли вкладов и ценных бумаг в пассивах банковского сектора составлена самостоятельно на основании отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора за последние 10 лет в соответствии с рисунками структуры пассивов банковского сектора.

³ Расчетный год вводится для визуального отображения оттока вкладов и ценных бумаг, приходящийся на 01.01.2009

с ликвидностью и платежеспособностью. Резюмируя вышеизложенное, следует в качестве контроля фактора устойчивости ресурсной базы использовать показатель динамики внезапного оттока вложенных денежных средств, который не должен нормативно регулироваться

по отношению к отдельным банкам, но должен служить оповещением приближающихся ситуаций финансовой неустойчивости (при анализе банковского сектора России) или финансовых проблем (при анализе отдельного банка).

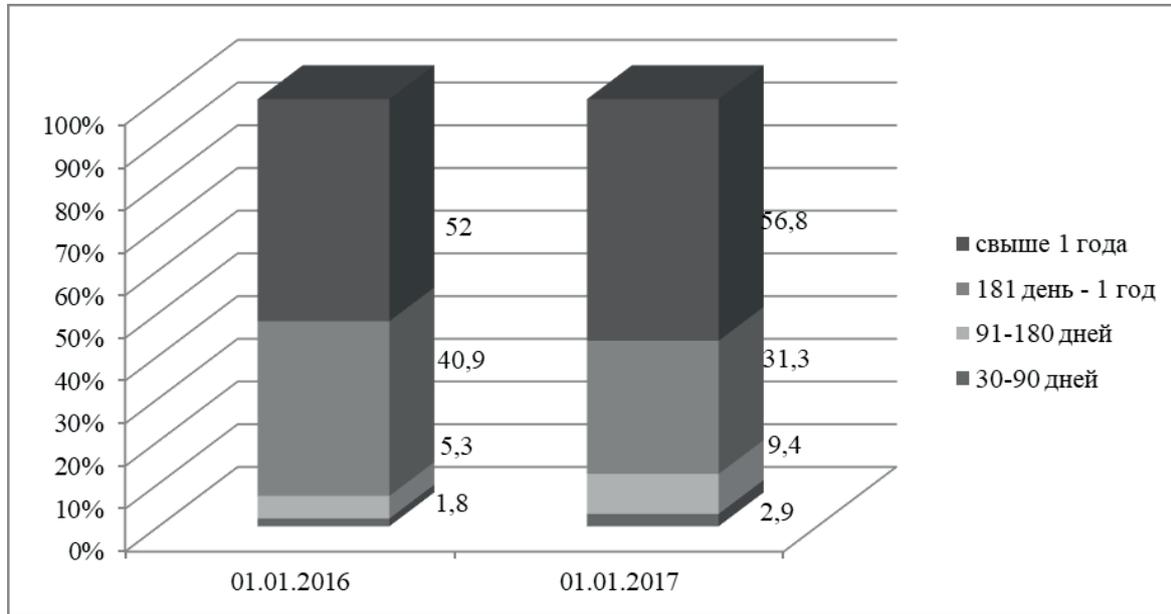


Рис. 1. Доля вкладов от общего объема с разбивкой по срочности, %

Рассматривать данный фактор можно в рамках общего мониторинга (при анализе лет) или при глубоком мониторинге, учитывая оттоки отдельных кредитных организаций в общем объеме.

$$OB_{\text{ко}} = \frac{KO_{\text{во}}}{\Sigma KO} * 100 \%, \quad (1)$$

где $KO_{\text{во}}$ — количество кредитных организаций, у которых в течение отчетного периода был хотя бы один или более внезапных оттоков вкладов от физических лиц или (и) юридических лиц;

ΣKO — количество кредитных организаций, действующих на момент проведения анализа.

Показатель совокупного оттока вкладов по кредитным организациям ($OB_{\text{ко}}$) показывает у какого процента кредитных организаций от общего количества кредитных организаций, действующих на территории России, существуют трудности с ведением депозитной политики в рамках привлечения вкладов от юридических и физических лиц. Рекомендуемое значение при расчете данного коэффициента составляет 5%. В случае, если коэффициент равен 50 и более процентов, это говорит о том, что больше половины или половина кредитных организаций банковского сектора не могут удержать денежные средства вкладчиков на счетах, и о приближении финансовой неустойчивости в банковском секторе.

$$OB_{\text{фл}} = \frac{KO_{\text{фл}}}{\Sigma KO} * 100 \%, \quad (2)$$

где $KO_{\text{фл}}$ — количество кредитных организаций, у которых в течение отчетного периода был 1 или более внезапных оттоков вкладов от физических лиц;

Показатель совокупного оттока вкладов физических лиц по действующим кредитным организациям ($OB_{\text{фл}}$) показывает у какого процента кредитных организаций от общего количества кредитных организаций, действующих на территории России, существуют трудности с ведением депозитной политики в рамках привлечения вкладов от физических лиц.

$$OB_{\text{юл}} = \frac{KO_{\text{юл}}}{\Sigma KO} * 100 \%, \quad (3)$$

где $KO_{\text{юл}}$ — количество кредитных организаций, у которых в течение отчетного периода был 1 или более внезапных оттоков вкладов юридических лиц;

Показатель совокупного оттока вкладов юридических лиц по действующим кредитным организациям ($OB_{\text{юл}}$) показывает у какого процента кредитных организаций от общего количества кредитных организаций, действующих на территории России, существуют трудности с ведением депозитной политики в рамках привлечения вкладов от юридических лиц.

Оттоком вкладов для вышеизложенных показателей будет считаться внезапное, т. е. не запланированное

платежным календарем изменение общей массы привлеченных ресурсов в виде вкладов на 5 и более процентов от общей массы всех привлеченных вкладов.

В рамках мониторинга устойчивости ресурсной базы банковского сектора можно рассматривать отток вкладов по физическим и юридическим лицам в общем, т. е. по годам. Расчет показателя будет осуществляться по следующей формуле:

$$OB_{\text{м}} = \frac{N_{\text{ов}}}{\sum_{\text{КО}+n} * 100 \%} \quad (4)$$

где $N_{\text{ов}}$ — совокупное количество оттоков за анализируемый период по всем кредитным организациям. На одно расчетное количество оттоков приходится одна кредитная

организация, у которой в течении одного расчетного периода (год) бал хотя бы один или более внезапных оттоков от физических лиц или (и) юридических лиц

n — анализируемый период в годах;

$\Sigma_{\text{КО}}$ — берется среднее арифметическое количество кредитных организаций, действующих за анализируемый период.

Показатель мониторинга устойчивости ресурсной базы банковского сектора в области оттока вкладов показывает процентное содержание кредитных организаций за анализируемый период, у которых имеются трудности с ведением депозитной политики в рамках привлечения вкладов, как от юридических, так и от физических лиц.

Литература:

1. Стародубцева, Е. Б. Основы банковского дела: учебник/ Е. Б. Стародубцева — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году [Электронный ресурс] — Режим доступа http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2014.pdf
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2012.pdf
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2010.pdf
6. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2008.pdf

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Актуализация подходов к оценке товарных запасов и выручки в российском бухгалтерском учете

Антипин Дмитрий Алексеевич, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены изменения в Российском бухгалтерском учете в связи с предстоящим принятием ряда федеральных стандартов бухгалтерского учета, и в частности, их влияние на оценку товарных запасов и выручки на предприятиях торговли.

Ключевые слова: *товары, себестоимость товаров, выручка, бухгалтерский учет.*

Важнейшим объектом бухгалтерского учета в торговле признаются товары. Под товаром понимается любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли — продажи [1].

В российской практике в качестве синонима термина «товары» зачастую употребляется собирательное понятие «товарные запасы», представляющее собой определенный объем (совокупность) товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых организациях, на складах, в пути на определенную дату.

Термины применяются в российском бухгалтерском учете последовательно адаптируются к международным, в ходе сближения российских учетных традиций с международными стандартами.

Одним из важнейших событий в отечественном бухгалтерском учете, произошедшем в 2011 году, стало утверждение Приказа Минфина России от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [2].

Данный процесс получил продолжение в плане Министерства финансов РФ на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденный Приказом Минфина от 30.11.2011 г. № 440, который предусматривал утверждение новых нормативных правовых актов по бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица на основе МСФО и приведение ранее принятых нормативных актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица в соответствии с МСФО.

Процесс реформирования как российских, так и международных правил оценки запасов пока не завершен. На каждом этапе данного процесса неизбежно присутствуют различные проблемы, связанные с достоверностью

оценки запасов. Очевидно, что наличие определенных проблем с оценкой товаров, как части запасов, сохраняется и в настоящее время.

Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 — ФЗ «О бухгалтерском учете», вступивший в силу с 1 января 2013 г. ввел новый механизм правового регулирования бухгалтерского учета, основывающийся на определенных принципах, в частности на принципе применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов.

В соответствии с Программой разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017–2019 гг., утвержденной приказом Министерства финансов Российской Федерации от 7.06.2017 г. № 85н был разработан проект ФСБУ «Запасы». При этом ожидаемые изменения в результате принятия данного стандарта представлены на рисунке 1.

Переход на применение ФСБУ «Запасы» и отмена ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» с января 2019 достаточно сложный процесс, время на подготовку к которому — весь 2018 год.

Торговым предприятиям при осуществлении указанного перехода придется решать множество сложных вопросов методического, учетного и контрольного характера. Поскольку «внутренний контроль включается в состав общих функций управления, что признано не только в отечественной, но и в мировой управленческой теории и практике» [3, С.15]. Вероятно, что многим компаниям для обеспечения соответствия требованиям ФСБУ необходимо будет изменить свою учетную политику.

Очевидным новшеством, связанным с принятием ФСБУ «Запасы», для организации розничной торговли является применение термина «себестоимость товаров» в нормативном акте федерального уровня.

Товары необходимо будет признавать в бухгалтерском учете по себестоимости, т. е. исходя из фактических затрат на их приобретение, заготовку, переработку, производство,

доставку до места их использования или продажи, приведения в состояние необходимое для их использования или продажи. В соответствии с п.10 раздела 3 ФСБУ

«Запасы» себестоимость запасов формируется на всех стадиях операционного цикла организации по мере осуществления соответствующих затрат [4].

ПРИНЯТИЕ ПРОЕКТА ФСБУ «ЗАПАСЫ» ПОТРЕБУЕТ ПРИЗНАТЬ УТРАТИВШИМИ СИЛУ :

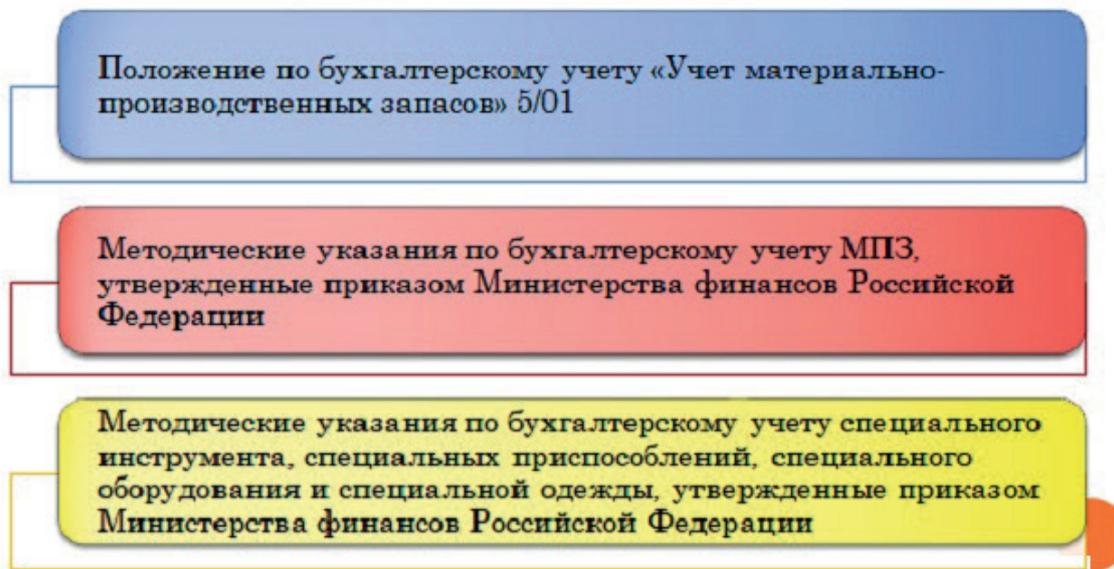


Рис. 1. Ожидаемые изменения в результате принятия ФСБУ «Запасы»

В тоже время, малые предприятия, применяющие упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность смогут считать себестоимостью приобретенных товаров цену поставщика, а все остальные затраты, непосредственно связанные с приобретением этих товаров (помимо цены поставщика) должны быть признаны расходами периода, в котором они были понесены.

Стремясь унифицировать терминологию стандарта, понятие себестоимости было применено и к товарам, которые закупаются торговыми предприятиями у производителей и лишь частично могут быть подвергнуты отдельным производственным процессам.

Основным методом оценки в МСФО является справедливая стоимость. В основе ее определения лежит допущение о непрерывности деятельности организации, которая не имеет намерения ликвидироваться либо значительно сокращать масштабы своей деятельности и, следовательно, осуществлять операции на невыгодных условиях вынужденной продажи.

В п. 14 ФСБУ «Запасы» установлено, что справедливая стоимость определяется в порядке, предусмотренном международными стандартами финансовой отчетности. Определение термина «справедливая стоимость» согласно МСФО представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Определение термина «справедливая стоимость» согласно МСФО

По мнению специалистов, порядок учета по справедливой стоимости, с одной стороны, обуславливает значительное увеличение трудозатрат и других издержек, связанных с изменением их цен на рынке, влекущих изменение их справедливой стоимости, а также связанных с выверкой изменений балансовой стоимости объектов учета, включающих прибыль (убыток) от изменений справедливой стоимости и другие показатели. Кроме того, если компания выбирает модель учета по справедливой стоимости, то ей будет необходимо вести двойной учет [5, С. 146].

Оценка товарных запасов оказывает непосредственное влияние и на финансовые результаты, в частности на величину прибыли от продаж, которая представляет собой разность между выручкой и себестоимостью товарных запасов. Что касается отечественных методов оценки выручки, то согласно российскому ПБУ 9/99 величина выручки определяется по цене, установленной сторонами в договоре или пользователем активов организации [6]. При отсутствии цены в договоре используется обычная цена в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг).

Очевидно, что договорная цена может быть занижена (завышена) сторонами по отношению к справедливым условиям совершения сделки. В российском бухгалтерском учете это обычно не вызывает корректировки до рыночной цены. В ряде случаев (для сделок с финансовыми инструментами, а также в других сделках, подпадающих под критерии ст. 40 НК РФ) корректировки цены выполняются, но происходит это только в налоговом учете. [7]

Для целей соответствия МСФО по указанным сделкам может потребоваться корректировка признанной выручки до справедливой стоимости в бухгалтерском учете.

В соответствии с IAS 18 «Выручка» при отсрочке платежа более чем на год выручка должна быть дисконтирована.

Российские требования к отражению выручки пока не предусматривают дисконтирования той части доходов, которые отложены во времени к оплате: «При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности» (п. 6.2 ПБУ 9/99) [6]. Однако, такое изменение не исключается в будущем. Требование дисконтирования содержится в проекте ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности», который 27 октября 2017 года представлен на официальном сайте разработчика — Некоммерческой организации ФОНД «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» (ФОНД «НРБУ «БМЦ») — режим доступа http://bmcenter.ru/Files/proekt_D_K_Z.

Согласно программе разработки ФСБУ утвержденной приказом № 85н разработка ФСБУ «Доходы» и ФСБУ «Расходы» запланирована на начало 2018 года, а ввод этих стандартов в действие на 2020 год. Все это в целом будет способствовать повышению достоверности данных бухгалтерской отчетности, показатели которой должны удовлетворять интересам ее пользователей. Современные подходы к бухгалтерской отчетности, не только в отечественной, но и в международной практике, выделяют достоверность отчетности как главное требование к ее качеству [8, С. 55].

Таким образом, лишь в 2020 году можно будет говорить о применении условий указанных в МСФО при определении доходов, расходов и выручки в российском бухгалтерском учете.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
2. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [Электронный ресурс] // <http://base.consultant.ru/>
3. Коське М. С., Мишучкова Ю. Г., Воюцкая И. В. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6. С. 14–27.
4. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы». Разработан Некоммерческой организацией Фонд «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» // http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci
5. Памбухчян К. Р., Шаповал Е. В. Оценка стоимости по МСФО по справедливой стоимости. В сборнике: Теория и практика современного научного знания. Проблемы. Прогнозы. Решения Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 145–147.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года. Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

8. Коське М. С., Воюцкая И. В., Мишучкова Ю. Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24. С. 50–64.

Система гибких бюджетов как способ эффективного планирования затрат организации

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Грицай Алена Викторовна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова (Челябинская обл.)

В данной статье рассматривается такое понятие как планирование, занимающее центральное место в управлении затратами организации. Представлена процедура составления гибкого бюджета.

Ключевые слова: планирование, бюджетирование, гибкий бюджет, формула сметы, постоянные расходы, административные накладные расходы

Планирование и контроль результата деятельности организации стали невозможными без формирования бюджета как основного инструмента гибкого управления организацией, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией руководство. В бюджете хозяйствующего субъекта находят свое отражение результаты планирования и контроля в виде плановых, ожидаемых и фактических данных и отклонение фактических показателей от плановых. С его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития в условиях конкуренции и нестабильности, анализируется и контролируется работа организации. Поэтому бюджет служит важным инструментом руководства при разработке мероприятий по достижению целей.

Планирование затрат можно охарактеризовать как особый процесс принятия решений, в рамках которого анализируется информация о прошлой финансовой и производственной деятельности хозяйствующего субъекта, оцениваются потенциальные ресурсы и разрабатываются цели организации на перспективу, а также приоритетность решения задач для их достижения.

Основной формой планирования затрат предприятия является их бюджетирование. Разработка плановых бюджетов осуществляется по организации в целом, в разрезе всех типов его центров ответственности, а также по отдельным видам выпускаемой продукции.

Бюджетирование — это процесс построения и исполнения бюджета организации на основе бюджетов отдельных подразделений [1].

В управленческом учете термин «бюджет» приближен к понятию смета (смета доходов и расходов, или план). Составление бюджетов помогает планировать работу на перспективу с целью решения поставленных задач и достижения желаемых результатов. Кроме того, бюджет позволяет систематически контролировать деятельность, направленную на достижение поставленных целей и задач, и следить за потребляемыми нами ресурсами [2].

Гибкий бюджет (смета) является исключительно полезным инструментом контроля затрат. Он ориентирован на целый диапазон объемов производства и носит динамический характер, с помощью формулы соотношения затраты — объем исходя из различных уровней деловой активности можно легко разработать целый ряд смет и планов.

Гибкий бюджет — это план, рассчитанный для фактического уровня производства, но с использованием плановых показателей. В этой трактовке гибкий бюджет используется после окончания отчетного периода для анализа отклонений между фактическими и плановыми показателями.

Поскольку некоторые затраты меняются в зависимости от изменений уровня деятельности, при подготовке отчетов о выполнении сметы для центров затрат необходимо учитывать изменчивость расходов. Если предполагается, что первоначальная смета может корректироваться по фактическому уровню деятельности, это называется составлением гибкой сметы. Зависимости (формулы) составления сметы следует строить для каждой статьи расходов. Когда определены сметные формулы для расчета, составляют гибкие сметы для разных уровней деятельности [3].

В смете указывается зависимость (формула сметы), которая может быть представлена. Например, если постоянные расходы 100 руб., а переменные оцениваются в 1 руб. на единицу выхода продукции, тогда сметная формула будет — 100 руб. постоянных расходов (ПР) + 1 руб./ед. выхода. Пример гибкой сметы в таблице 1.

Для анализа затрат и соответствующего управления ими необходимо иметь более конкретную информацию, например, о том, какие затраты (по характеру и величине) формируются на стадиях производства и сбыта, в сфере управления и т.д. В связи с этим при втором способе разработки гибких смет не делается попытка сформировать «чистые» статьи, а в основу кладется функциональное назначение затрат. Следует подчеркнуть, что деление затрат на переменные и постоянные сохраняется, и те статьи

накладных расходов, которые являются смешанными, то есть включают в себя как постоянную, так и переменную составляющие, определяются на основе полной формулы

гибкой сметы. В этом случае гибкая смета для рассматриваемой производственной фирмы будет выглядеть следующим образом (таблица 2).

Таблица 1. Пример гибкой сметы в целом для промышленных организаций

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень производства			
		Ед.	Ед.	Ед.	Ед.
Основные материалы	7 д. е. на 1 ед.				
Заработная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 ед.				
Переменные накладные расходы	6 д. е. на 1 ед.				
Постоянные накладные расходы	100 д. е.				
Всего себестоимость	x				

Таблица 2. Пример расширенной гибкой сметы для промышленных организаций

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень производства			
		Ед.	Ед.	Ед.	Ед.
Основные материалы	7 д. е. на 1 ед.				
Заработная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 ед.				
Производственные накладные расходы	23 д. е. **ПР + 3 д. е. на 1 ед.				
Административные накладные расходы	44 д. е. **ПР				
Реализационные накладные расходы	33 д. е. **ПР + 2 д. е. на 1 ед.				
Всего себестоимость	x				

** ПР — постоянные расходы.

Сравнение таблиц 1 и 2 показывает, что постоянные затраты в сумме 100 д. е., представленные в первом случае одной статьёй, во втором варианте распределены по трем самостоятельным статьям накладных расходов притом, что только одна из них — «Административные расходы» — включает лишь постоянную составляющую. В свою очередь, гибкая смета, составленная по второму варианту, показывает, какой вклад в формирование переменных накладных расходов на единицу продукции вносят стадии производства и реализации (3 д. е. и 2 д. е. соответственно).

Во вторую гибкую смету входят такие показатели:

- 1) переменные накладные расходы распределяются на каждую производственную единицу на основе фактического использования производственных мощностей;
- 2) постоянные накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им;
- 3) производственные накладные расходы включают в себя все косвенные материальные затраты, косвенные затраты на заработную плату и прочие косвенные затраты, понесенные производством от выписки заказа до его выполнения;
- 4) административные накладные расходы — это все косвенные материальные затраты, выплаты по заработной плате и расходы, понесенные при руководстве, управлении и администрировании предприятия;

- 5) реализационные накладные расходы — это все косвенные материальные затраты, расходы на заработную плату и расходы, понесенные при стимулировании продаж и удерживании покупателей.

Очевидно, что в зависимости от уровня составления сметы структура накладных расходов может существенно отличаться, и по мере ее конкретизации из состава статей, являющихся смешанными, могут выделяться постоянные и переменные затраты.

Так, гибкая смета для цеха может иметь следующий вид (таблица 3).

Для наглядного представления принимаем, что у организации только один цех, и ее производственные накладные расходы равны сумме накладных расходов, формируемых в этом цехе. Данное упрощение позволяет также рассматривать в качестве показателя объема деятельности количество изделий, поскольку в большинстве случаев для подразделений, не выпускающих конечную (готовую) продукцию, этот показатель неприемлем.

В данной статье было рассмотрено соотношение формулы «затраты — объем производства», тем не менее, нельзя не отметить эффективность использования других баз формирования гибких бюджетов. Можно рассчитывать показатели маржинального запаса прочности и уровень производственного рычага. Использование этих показателей поможет быстро решить некоторые задачи, например, определить размер прибыли при различных объемах

выпуска. Маржинальным запасом прочности называют величину, показывающую превышение фактической выручки от реализации продукции (работ, услуг) над пороговой, обеспечивающей безубыточность реализации. Чем выше маржинальный запас прочности, тем лучше для предприятия.

Таблица 3. Пример гибкой сметы для производственного цеха

Показатели	Формула сметы	Уровень производства			
		Ед.	Ед.	Ед.	Ед.
Основные материалы	7 д. е. на 1 ед.				
Зарботная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 ед.				
Вспомогательные материалы	10 д. е. ПР + 11 д. е. на 1 ед.				
Зарботная плата вспомогательных рабочих	6 д. е. ПР + 0,9 д. е. на 1 ед.				
Зарботная плата администрации и специалистов цеха	8 д. е. ПР				
Электроэнергия	1 д. е. на 1 ед.				
Освещение и отопление	4 ПР				
Амортизация здания и оборудования цеха	1 ПР				
Техническое обслуживание и ремонт оборудования	33 ПР + 0,7 д. е. на 1 ед.				
Всего накладных расходов	x				
Итого затрат цеха	x				

Таким образом, система гибких смет, составленных по центрам ответственности, обеспечивает информационные возможности анализа, как на стадии принятия управленческих решений, так и при оценке результатов деятельности за прошедший период. Для более точной

оценки следует разработать и другие бюджеты, например бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет запасов готовой продукции, бюджет (смета) общепроизводственных расходов, бюджет (смета) управленческих расходов, бюджет (смета) коммерческих расходов.

Литература:

1. Иванова Н. Е., Грицай А. В. Формирование центров ответственности в специализированных ремонтных организациях // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. — 2017. — № 10 (58). — С.13–15.
2. Карпова Т. П. Управленческий учет [Текст]: учебник для вузов / Т. П. Карпова. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 350 с.
3. Овчинникова О. П. Управление затратами предприятия на основе организации центров финансовой ответственности [Текст] // Справочник экономиста. — 2015. — № 6.

Реализация принципов бухгалтерского учета в рамках этапов учетного процесса предприятия

Клочко Светлана Назарьевна, кандидат экономических наук;

Малова Анастасия Дмитриевна, студент;

Дусмухаметова Кристина Вадимовна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье рассмотрены основные принципы бухгалтерского учёта и этапы ученого процесса, описана реализация этих принципов относительно каждого этапа на примере конкретного предприятия АО «КВР».

Ключевые слова: принципы бухгалтерского учета, этапы учетного процесса, бухгалтерская финансовая отчетность, требования, допущения, Международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету

Бухгалтерский учет — это система регламентированных учетных операций. Любое предприятие руководствуется определенными правилами и требованиями, которые

устанавливаются законодательно. В Российской Федерации главными документами, регламентирующими бухгалтерский учет на предприятии, является Федеральный закон

«О бухгалтерском учете» (402-ФЗ). В 402-ФЗ законодатель определяет бухгалтерский учет как формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В современных условиях экономики и глобализации мира появляется необходимость ведения бухгалтерского учета на общих международных принципах. В 60-х годах XX века в США начался процесс формирования единых принципов учета. Международные принципы финансовой отчетности предназначены для стандартизации ведения бухгалтерского учета. Как правило, внедряются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в компании, которые собираются или уже вышли на международный рынок. Для таких фирм основными пользователями бухгалтерской финансовой отчетности являются не только контролирующие государственные органы, но иностранные инвесторы. В РФ

происходит постепенное внедрение этих подходов, путем реформирования законодательной базы и совершенствования способов реализации международных принципов бухгалтерского учета на предприятиях. На основе принципов МСФО разрабатываются федеральные и отраслевые стандарты. В РФ признаны МСФО, однако их применение, в отличие от Положения по бухгалтерскому учету, не обязательно, а носит лишь рекомендательный характер.

Предметом исследования являются принципы бухгалтерского учета — исторически сложившиеся нормы, правила, на основании которых осуществляется бухгалтерский учет. Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» принципы бухгалтерского учета подразделяются на два типа: базовые и основные [1].

Базовые принципы-допущения подразумевают под собой условия, которые создаются организацией при постановке учета (таблица 1) [2].

Таблица 1. Базовые принципы-допущения

Наименование базового принципа-допущения	Содержание базового принципа — допущений согласно п. 5 ПБУ 1/2008
Имущественная обособленность	Активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций
Непрерывность деятельности	Организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке
Последовательность применения учетной политики	Принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому
Временная определенность фактов хозяйственной деятельности	Факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами

Основные принципы — требования — это общепринятые принципы ведения учета, вытекающие из действующего законодательства (таблица 2).

Таблица 2. Общая характеристика основных принципов-требований

Наименование основного принципа-требования	Содержание основного принципа-требования согласно п. 6 ПБУ 1/2008
Полнота	Полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности.
Своевременность	Своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности.
Осмотрительность (или осторожность)	Большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов.
Приоритет содержания перед формой	Отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования.
Непротиворечивость	Тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца.
Рациональность	Рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации, а также исходя из соотношения затрат на формирование информации о конкретном объекте бухгалтерского учета и полезности (ценности) этой информации.

Рассмотрим, как проявляются принципы бухгалтерского учета относительно каждого этапа учетного процесса предприятия.

Учетный процесс можно разделить на 4 этапа:

- I. Первичное наблюдение объектов бухгалтерского учета;
- II. Стоимостное измерение объектов бухгалтерского учета;
- III. Группировка и систематизация учетной информации;
- IV. Комплексное обобщение и соизмерение учетной информацией.

Первым этапом ведения бухгалтерского учета является регистрация факта хозяйственной деятельности в первичных документах. На втором этапе производится оценка объектов бухгалтерского учета, а также калькуляция себестоимости. На третьем этапе факты хозяйственной жизни предприятия отражаются на бухгалтерских счетах с использованием двойной записи. Четвертый этап включает в себя составление бухгалтерской отчетности. На каждом этапе учетного процесса реализуются определенные принципы бухгалтерского учета.

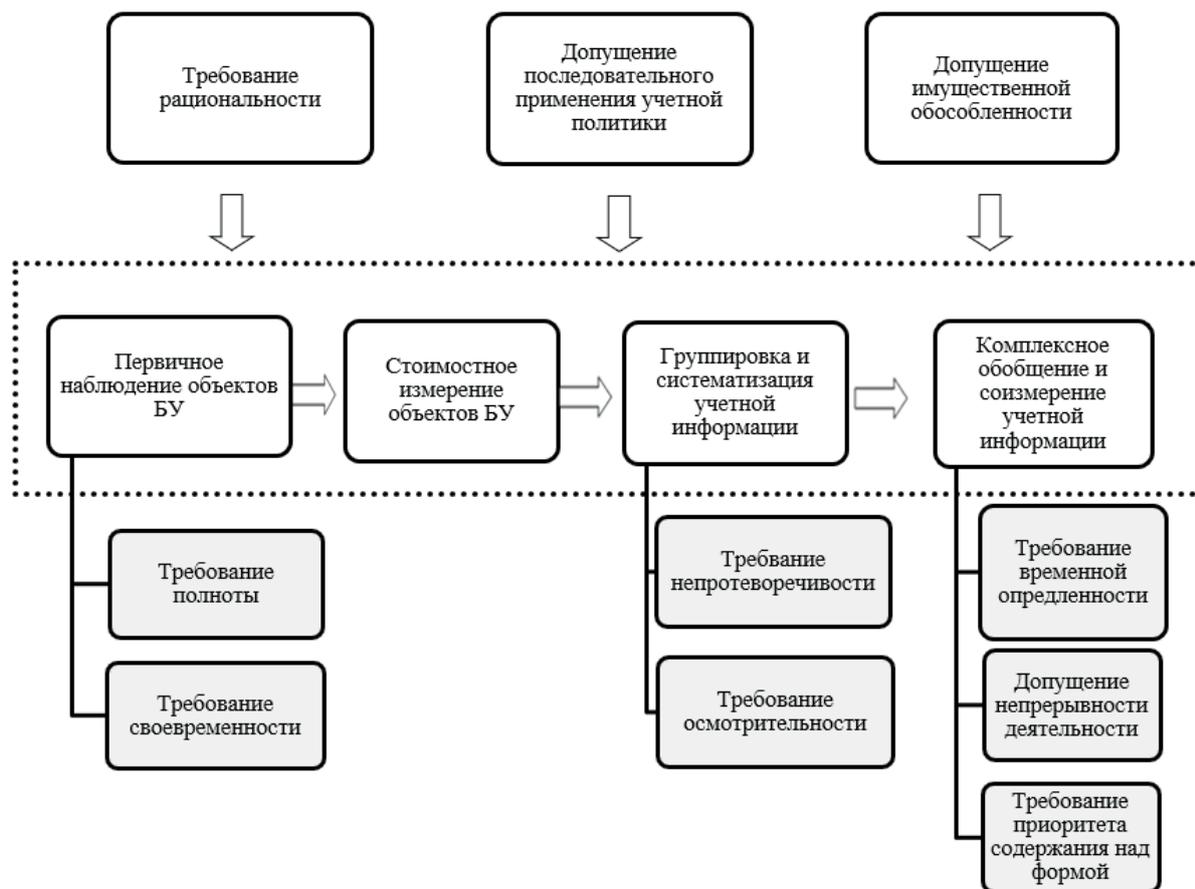


Рис. 1. Соотношение между принципами и этапами учетного процесса

Объектом исследования является АО «КВР», основным видом экономической деятельности, которой является обработка вторичного неметаллического сырья. Предприятие заготавливает вторичное сырье от населения и организаций

города Калининград и Калининградской области, обрабатывают его и реализуют. В таблице 3 представлена выписка из журнала регистрации хозяйственных операций (ЖРХО) за декабрь 2016 года.

Таблица 3. Журнал регистрации хозяйственных операций за декабрь 2016 года

№ хозяйственной операции	Дата	Содержание хозяйственной операции	Первичный документ (наименование, номер, дата)	Дебет	Кредит	Сумма
1	01.12.2016	Акцептован счет поставщика за поставку целлюлозно-бумажных отходов	Счёт № 803 от 01.12.16 договор № 10 от 11.09.2016			

№ хозяйственной операции	Дата	Содержание хозяйственной операции	Первичный документ (наименование, номер, дата)	Дебет	Кредит	Сумма
1.1		Стоимость согласно расчетным документам поставщика без НДС		10/1	60/1	45000
1.2		Выделен НДС от стоимости поставки отходов		19/1	60/1	8100
2	03.12.2016	Акцептован счет транспортной организации по доставке целлюлозно-бумажных отходов	Акт № 000298 от 03.09.2016			
2.1		Стоимость доставки без НДС		10/1	60/2	2000
2.2		Выделен НДС от стоимости транспортных услуг		19/1	60/2	360
3	08.12.16	Оплачен счёт поставщика за поступившие целлюлозно-бумажные отходы	Платежное поручение № 251 от 15.09.2016	60/1	51	53100
4	13.12.2016	Произведена оплата доставки целлюлозно-бумажных отходов транспортной организации	Счёт № 804 от 03.12.16 договор № 10 от 13.09.2016	60/2	51	2360
5	25.12.2016	Отгружены тюки ООО «Ветер» и выставлен счет на её оплату	Товарно-транспортная накладная № 23 от 25.12.2016, счёт 13 от 25.12.2016	62/3	91/1	12000
6	26.12.2016	Выданы из кассы денежные средства Лаптеву А. П. на командировочные расходы	Расходный кассовый ордер № 16 от 26.12.2016	71	50/1	500
7	28.12.2016	Начисление дебиторской задолженности ООО «Экоресурсы»	Учетная политика «КВР»	62/1	90/1	13000
8	28.12.2016	Начисление дебиторской задолженности ООО «Целлюлозный комбинат»	Учетная политика «КВР»	62/2	90/1	20000
9	28.12.2016	Создание резерва по сомнительной дебиторской задолженности АО «Папирус»	Учетная политика «КВР»	91/2	63	50000

Анализ отражённой в журнале регистрации хозяйственных операций информации о деятельности предприятия позволяет выявить особенности реализации принципов бухгалтерского учета. На этапе первичного наблюдения реализуются требования полноты и своевременности. Документирование фактов хозяйственной деятельности осуществляется с помощью первичных документов: договора, счета, бланки строгой отчетности, накладные, акты выполненных работ и др. Как видно из ЖРХО поступление материалов подтверждены первичными документами (Акт № 000298, счет 803 и т.д.). Эти документы необходимы для подтверждения совершения факта хозяйственной деятельности. Таким образом, документы должны полностью отражать этот факт согласно требованию полноты. Счет на оплату № 803 содержит информацию о продавце, его банковские реквизиты, информацию о покупателе, ставку НДС, наименования товара, работ, услуг, подлежащих оплате.

Требование своевременности так же, как и требование полноты реализуется на первом этапе — первичное

наблюдение. Бухгалтер должен своевременно, то есть в момент совершения факта хозяйственной жизни, отразить его с помощью первичных документов. В ЖРХО за декабрь 2016 произведена выдача денежных средств из кассы подотчетному лицу на командировочные расходы (операция № 6). Как видно из данных журнала регистрации хозяйственных операций за декабрь, денежные средства выданы 26 декабря и в тот же день оформлен первичный документ — расходный ордер № 16 от 26.12.2016. Этот факт свидетельствует о том, что хозяйственная деятельность была отражена своевременно. Выдача денег подотчетным лицам регламентируется Положением ЦБ РФ от 12 октября 2011 г. № 373-П «О порядке ведения кассовых операций». Согласно 373-П кассир — лицо, уполномоченное на выдачу денежных средств — оформляет расходный ордер только на основании распорядительного документа руководителя либо письменного заявления подотчетного лица. Бывают случаи, когда кассир либо бухгалтер, выполняющий его функции, в процессе рабочей суеты сначала выдает денежные средства, только затем оформляются документы на выдачу.

В рамках третьего этапа учетного процесса реализуются такие требования, как осмотрительность и непротиворечивость. Согласно требованию осмотрительности, предприятие должно в большей степени быть готово к убыткам, нежели к прибыли. Реализация принципа осмотрительности проявляется в создании резервного капитала и прочих резервов, которые создаются в отношении МПЗ, дебиторской задолженности, финансовых вложений, а также в отношении предстоящих расходов. Предприятие «КВР» имеет дебиторскую задолженность по нескольким дебиторам. Дебиторская задолженность АО «Папирус» признана сомнительной (зadolженность не обеспечена гарантиями, истек срок исковой давности). Сумма сомнительной задолженности составляет 50 000 рублей. Резерв по сомнительным долгам формируется после проведения учетной процедуры — инвентаризации дебиторской задолженности,

периодичность проведения которой определена в учетной политике. После проведения инвентаризации дебиторской задолженности 28 декабря организация создаёт резерв, который отражается на пассивном счете 63 «Резервы по сомнительным долгам» (хозяйственная операция № 9). Предприятие страхует себя на случай невыплаты этой задолженности. То есть признает, что существует высокий риск невыплаты этой задолженности.

Так как предприятие имеет 3 вида дебиторской задолженности (операции № 5, № 7, № 8), которые не признаны сомнительными, для ведения аналитического учета к счету 62 создаются субсчета по каждой задолженности. На первом субсчете отражается резерв по дебиторской задолженности «Экоресурсы», на субсчете 2 — «Целлюлозный комбинат», а на субсчете 3 ООО «Ветер» (рис. 2).

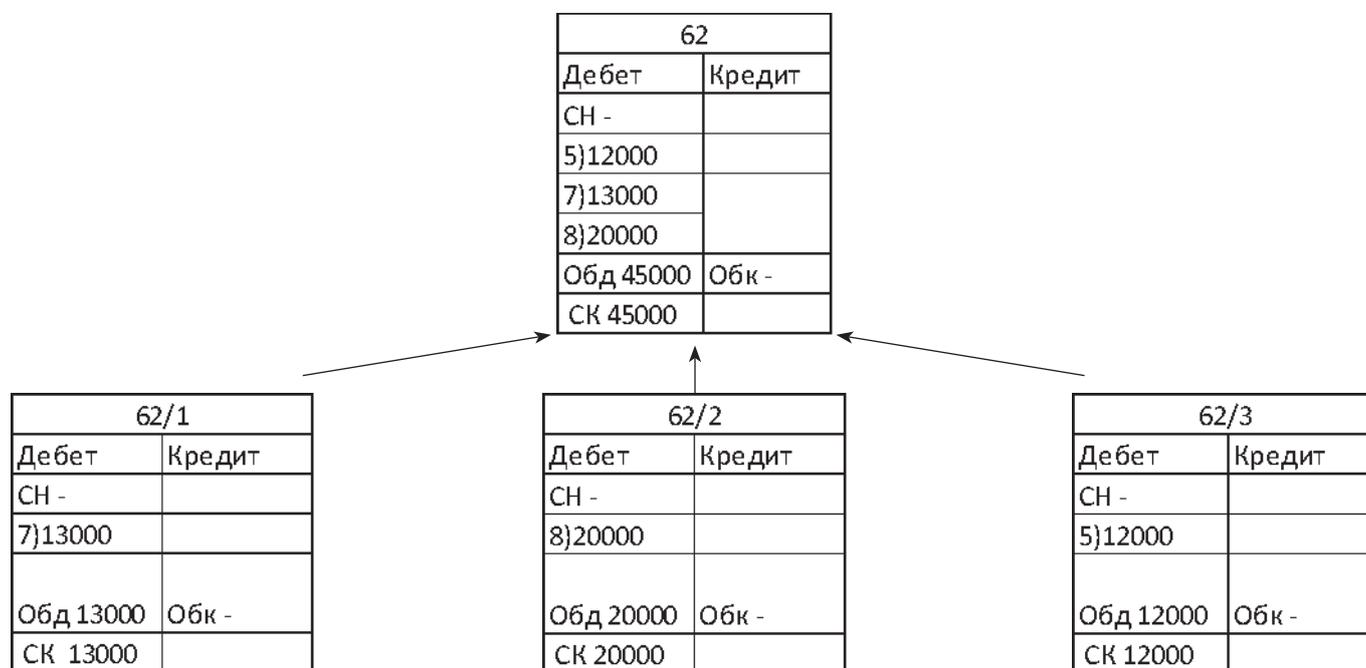


Рис. 2. Формирование субсчетов для отражения дебиторской задолженности по разным контрагентам

Видно, что 62 счет формируется из трех субсчетов и сальдо конечное по данному счету равно сумме сальдо конечных по его субсчетам: $13000 + 20000 + 12000 = 45000$. Таким образом реализуется требование непротиворечивости.

Дебиторская задолженность является одним из способов отражения выручки в бухгалтерском учете. Согласно допущению временной определенности, которое реализуется на четвертом этапе учетного процесса, выручка должна быть отражена в бухгалтерском учете в момент отгрузки товаров. [3] Так, на счете 62/3 была сформирована дебиторская задолженность ООО «Ветер» за отгрузку готовой продукции на сумму 12000 рублей. Как видно из ЖРХО оплата тьюков из макулатуры не была произведена в момент совершения операции, следовательно, для отражения выручки была сформирована дебиторская задолженность, под которой подразумевается сумма денежных средств, которые

будут уплачены клиентами в будущем. Соответственно, сам факт начисления дебиторской задолженности свидетельствует о том, что предприятие не собирается прекращать свою деятельность в ближайшем финансовом периоде. Соблюдение принципа непротиворечивости поверяется при осуществлении аудиторской проверки организации. Аудиторы руководствуются стандартом № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица». Аудиторское заключение является гарантом того, что предприятием выполняется принцип непрерывности деятельности, то есть не собирается прекращать свою деятельность в будущем.

Структура дебиторской задолженности не отражается в балансе, а значит невозможно определить содержание дебиторской задолженности, срок её оборачиваемости, а также является ли она просроченной или нормальной.

Вследствие этого содержание дебиторской задолженности может быть разным, а форма отражения в балансе одинакова, что подразумевает требования приоритета содержания над формой. Для получения

информации о дебиторской задолженности, необходимо обратиться к управленческому отчету. В таблице 4 представлен состав дебиторской задолженности предприятия АО «КВР».

Таблица 4. Состав дебиторской задолженности предприятия «КВР»

Дебитор	Срок оплаты согласно договору	Тип дебиторской задолженности
ООО «Экоресурсы»	1 год	Ожидаемая в согласованные с заказчиком сроки
ООО «Целлюлозный комбинат»	9 месяцев	Ожидаемая в согласованные с заказчиком сроки
АО «Папирус»	1,5 года	Сомнительная
ООО «Ветер»	6 месяцев	Ожидаемая в согласованные с заказчиком сроки

Таким образом, в структуре дебиторской задолженности выявлена сомнительная задолженность АО «Папирус», которая в будущем может негативно отразиться на деятельности организации.

В рисунке 1 также выделены принципы-допущения, которые реализуются на всех этапах учетного процесса. Первым рассмотрим допущение последовательности применения учетной политики, которое обеспечивает стабильность ведения бухгалтерского учета. Рассматриваемое предприятие образовано в 1946, соответственно, в момент его образования была сформирована учетная политика. Организация вправе изменять учетную политику, руководствуясь приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету». Предприятие АО «КВР» несколько раз за всю историю своего существования меняло название и организационно-правовую форму, менялись нормативные акты по бухгалтерскому учету, были разработаны новые способы ведения бухгалтерского учета и, как следствие, изменялась учетная политика. Учетная политика содержит в себе основную информацию о методах ведения бухгалтерского и налогового учета, таким образом в учетной политике организации утверждается технология обработки учетной информации. Исходя из принципа рациональности полезность информации, полученной в результате ведения бухгалтерского учета, должна соответствовать затратам на её формирование. Большинство предприятий перешли от ручного к автоматизированному бухгалтерскому учету. Программные продукты ускоряют и упрощают процедуру отражения фактов хозяйственной деятельности предприятия, составления бухгалтерской отчетности и её анализ. Однако перед автоматизацией необходимо определить эффективность внедрения информационной системы. Предприятие «КВР» использует один из самых распространенных программных продуктов — «1С: Бухгалтерия». Данный программный продукт является нематериальным активом, срок полезного использования которого составляет 2 года [5]. В начале следующего года планирует приобрести обновленную версию «1С:

Бухгалтерия». Каждые 2 года предприятие оценивает эффективность приобретения данного программного обеспечения, используя финансово — экономический метода, в рамках которого рассчитывается чистая приведенная стоимость (NPV). Внедрение данной системы позволило свести к минимуму количество ошибок и недочетов, защитить доступ к информации со стороны конкурентов и посторонних лиц и т. д. Так же сократились затраты рабочей силы на ведение учета и составления отчетности. Таким образом, штат бухгалтерии состоит из одного человека.

Рассмотрим принцип имущественной обособленности согласно которому имущество собственника обособленно от имущества предприятия. Реализация данного принципа зависит от организационно-правовой формы предприятия. Исследуемое предприятие «КВР» является акционерным обществом. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ч.1) участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. В случае банкротства предприятия «КВР» убытки акционеров пропорциональны стоимости их акций. Также существуют организационно-правовые формы, участники которых несут полную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Например, участники полного товарищества несут субсидиарную (дополнительную) ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

В заключении отметим, что принципы бухгалтерского учета реализуются последовательно в соответствии с этапами учетного процесса и являются системой взаимосвязанных элементов, создающих основу на которой строится весь учет и отчетность. [4] Изложенные в законах допущения и требования отвечают условиям современной экономики и основываются на международных стандартах бухгалтерского учета. В данной исследовательской работе на примере изучаемого предприятия «КВР» конкретно показано, что невозможно грамотно и стандартизированно вести систематический учет при отсутствии базовых понятий и правил.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организация» (ПБУ 1/2008) Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете».
3. Богаченко В. М. Бухгалтерский учет. — Ростов: Феникс, 2016. — 526 с.
4. Толкачева О. М. Бухгалтерский учет. — Новосибирск: СибАГС, 2007. — 462 с.
5. Преимущества покупки программ 1С // 1s shop. URL: <http://www.1sshop.ru> (5)

Оценка эффективности внедрения информационных технологий в систему бухгалтерского учета на предприятии

Клочко Светлана Назарьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Налбандян Наира Арменовна, студент;

Цветкова Диана Андреевна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье рассмотрены основные подходы к использованию информационных технологий в рамках автоматизации бухгалтерского учета на предприятии. Представлены результаты оценки экономической эффективности внедрения бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия» в деятельность малого предприятия.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы, автоматизированные системы бухгалтерского учета, методы оценки экономической эффективности ИТ-проектов, дисконтированные показатели эффективности

Информационные технологии (ИТ) в значительной мере определяют уровень развития современного общества. Развитие информационных технологий в нашей стране оказывает непосредственное влияние на экономические аспекты жизнедеятельности общества и, в том числе, на систему бухгалтерского учета конкретного предприятия.

Использование информационных технологий в бухгалтерском учете значительно повышает его оперативность, так как контроль над правильностью и своевременностью расчетов, запасов и обязательств на протяжении любого периода времени может быть обеспечен при помощи составления справочных регистров и системы оперативного наблюдения. Под ИТ понимают совокупность методов получения, обработки, представления информации, которые направлены на изменение ее состояния и осуществляются в интересах пользователей. Ее целью является получение нужной информации требуемого качества через информационную систему (ИС) [3].

В настоящее время созданы инструментальные средства, образующие ИС бухгалтерского учета. В современной экономике существенно изменилось значение информационных систем, которые являются важным элементом в управлении деятельностью предприятия (рис. 1). Под термином «информационная система» подразумевается не только средство сбора, обработки, хранения и группировки информации, но и специфическая форма участия в управлении предприятием [5]. Это позволяет эффективно планировать всю хозяйственно-финансовую деятельность.

Использование автоматизированной формы бухгалтерского учета оказывает существенное влияние на ИС предприятия.

На сегодняшний день для автоматизации бухгалтерского учета применяются различные инструменты, при помощи которых оптимизируется множество процессов на предприятии:

- уменьшение затрат на хранение документов;
- сокращение времени для обработки учетной информации;
- улучшение контроля над хозяйственными процессами;
- повышение эффективности и качества труда сотрудников;
- выявление негативных отклонений в деятельности предприятия;
- определение наиболее безубыточных направлений деятельности;
- систематизация и анализ учетной информации для принятия оптимальных экономических решений.

Также стоит отметить, что при автоматизированном бухгалтерском учете нет необходимости в сопоставлении данных аналитического и синтетического учета, так как благодаря созданию единого массива бухгалтерских записей формируются регистры любой степени детализации по синтетическим счетам, аналитическим счетам, поставщикам, покупателям и др.

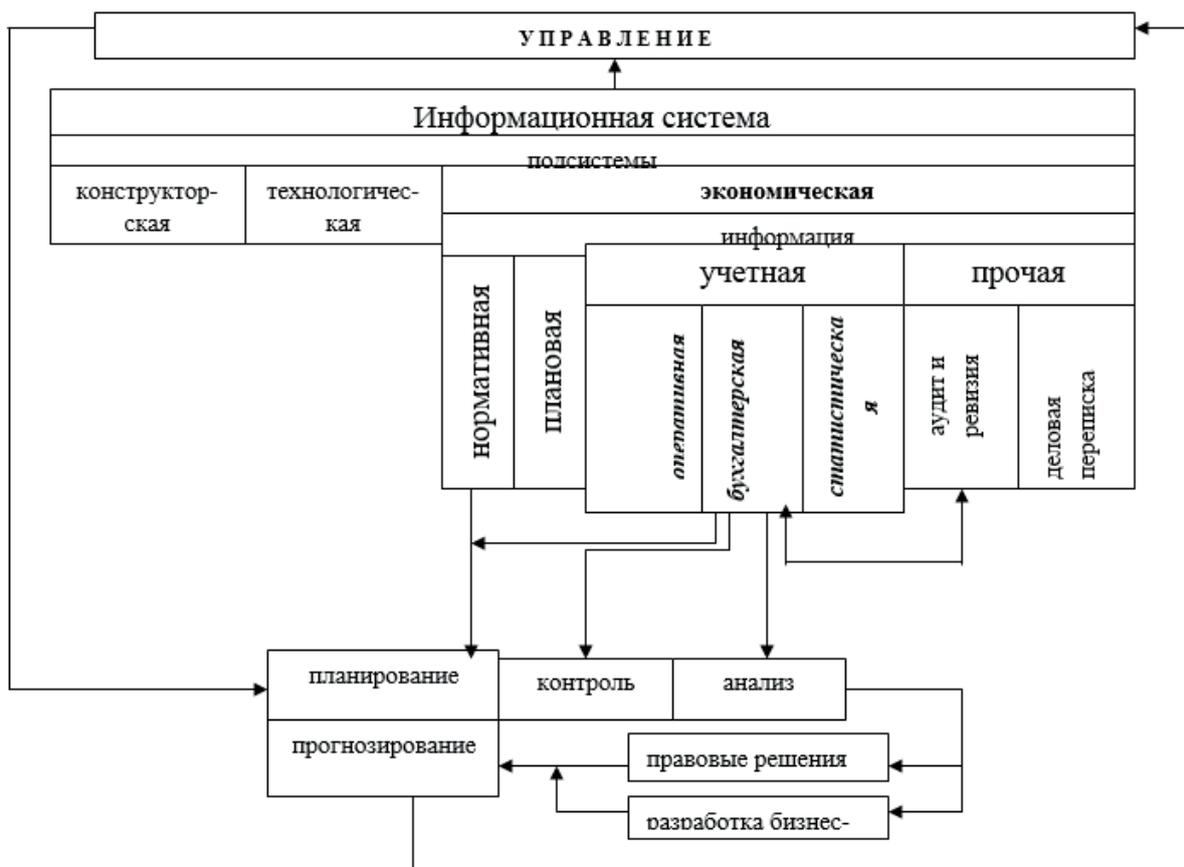


Рис. 1. Использование ИС в бухгалтерском учете

Необходимо добавить, что для того, чтобы обеспечить надежность автоматизированной системы учета, необходимо совершенствовать его базу данных. Как следствие, улучшение и обновление системы учета позволяет добиться высокого качества управления деятельностью предприятия. На основе этого, можно сделать вывод, что технология автоматизированного учета повышает конкурентоспособность компании на рынке.

Бухгалтерские информационные системы представляют собой программные комплексы, которые предназначены для автоматизации решения как отдельных задач учета, так и комплексных задач для выполнения функций планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений [1].

По способу построения все автоматизированные системы бухгалтерского учета можно разделить на несколько классов:

- 1) интегрированные системы;
- 2) инструментальные системы;
- 3) комплексные системы.

Рассмотрим, в чем заключается их отличие.

Интегрированные системы выполняются в виде одного модуля, за исключением модуля учета зарплаты. Чтобы получить развернутый аналитический учет, необходимо в проводки включить дополнительную информацию. Данные системы применяются в основном на мелких предприятиях. Представителями этого класса являются такие

системы, как «Парус», «Инфин», «Интегратор» (фирма «Инфософт»), «Инотек».

Наибольшей популярностью пользуются инструментальные системы бухгалтерского учета. Здесь, как и в интегрированных системах, применяется общая модель бухгалтерского учета. Однако у пользователя есть ряд возможностей: он может самостоятельно описывать расчетные алгоритмы, макеты ввода документов, составлять правила построения отчетов на специальном входном языке. Таким образом, преимуществом бухгалтерской инструментальной системы является то, что она может быть адаптирована для конкретных нужд предприятия. К недостаткам данных систем можно отнести необходимость наличия навыков программирования у бухгалтера для того, чтобы грамотно и в полной мере работать с той или иной программой. К этому классу систем относятся «1С: Бухгалтерия», «Инфо-Бухгалтер», «Турбо-Бухгалтер» (фирма «ДИЦ»), «Компьютер-Сервис» и т. п.

Комплексные бухгалтерские системы автоматизированных рабочих мест (АРМ) ориентированы на бухгалтерию средних и крупных предприятий, где происходит четкое функциональное разделение между бухгалтерами. В такие комплексы входят отдельные АРМ по участкам учета (основные средства, зарплата, товарно-материальные ценности и т. п.), т. е. единой модели представления данных нет. Пользователь может приобрести лишь те платформы, которые его интересуют. Примерами отечественных систем

подобного класса являются «Галактика», «Флагман» (фирма «Инфософт»), NS2000 (фирма «Никос-Софт»).

В настоящее время существует множество российских и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем. Они отличаются функциональными возможностями,

стоимостью, технологией внедрения и адаптации, количеством пользователей и другими характеристиками.

Приведем несколько наиболее известных и популярных российских разработчиков автоматизированных бухгалтерских систем (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика автоматизированных бухгалтерских систем

Бухгалтерская система	Преимущества системы	Недостатки системы
«1С: Бухгалтерия»	единая технологическая платформа; полная открытость программных продуктов 1С; возможность создавать или дорабатывать собственные проекты; доступная цена	сложный интерфейс; невозможность ведения учёта в динамике; требуется освоения специального программного языка
«Галактика-Парус»	имеет широкий набор функций; имеет много параметров настройки на особенности конкретного заказчика; простой интерфейс	не является интегрированной системой, т. е. большинство модулей практически не связано между собой; система не является управляющей: не имеет механизмов прогнозирования движения денежных средств, алгоритмов формирования оптимальных запросов на производство
«Турбо-Бухгалтер»	удобный интерфейс; все виды учета ведутся в единой информационной базе; высокая скорость построения отчетов в реальном времени; гибкость построения отчетов	программа является сложной в освоении
«БЕСТ»	разделение системы на прикладные функциональные блоки; удобный интерфейс; возможность внешнего обмена информацией в электронном виде	закрытость платформы, самостоятельно изменить настройки программы нельзя
«Инфо-Бухгалтер»	широкий набор функций; учет нескольких организаций в одной программе	высокая стоимость годового обновления

Как видим, существует большой перечень различных автоматизированных информационных систем, каждая из которых имеет как свои плюсы, так и минусы. Предприятие, решившее провести автоматизацию системы бухгалтерского учета, непременно должно ознакомиться с факторами успеха и риска таких проектов, соотнести затраты на информационную систему с отдачей, которую оно будет получать в результате его осуществления. Другими словами, компании необходимо оценить эффективность внедрения информационной системы в производство.

В настоящее время выделяют несколько методов оценки экономической эффективности ИТ-проектов на предприятии [3]:

- 1) финансово-экономические;
- 2) качественные;
- 3) вероятностные.

Рассмотрим, что представляет собой каждый из этих методов в отдельности.

Финансово-экономические методы основаны прежде всего на принципе дисконтирования. Это означает, что стоимость всех денежных потоков и расходов приводится при помощи ставки дисконтирования к определенному моменту времени.

Качественные методы оценки идут в качестве приложения к финансовым, и дополняют количественные расчеты субъективными и качественными оценками, которые позволяют определить ценность персонала и процессов.

Наконец, в основе вероятностных методов лежат статистические и математические модели, позволяющие оценить вероятность возникновения риска. Проводить анализ при помощи данного метода довольно сложно. На сегодняшний день в данной группе выделяют только два инструмента: прикладная информационная экономика (Applied Information Economics) и справедливая цена опционов (Real OptionsValuation, ROV).

Выбор конкретных методов определения эффективности ИТ-проектов зависит от специфики ситуации. Точных рекомендаций на этот счёт нет, так как каждый проект имеет свою индивидуальность, фирма свои конкретные цели. Поэтому то, что так важно для одной компании, для другой может не иметь никакого значения.

В рамках проведенного исследования были использованы такие инструменты финансово-экономического метода, как расчет годового экономического эффекта E_T , показателей чистой приведенной стоимости (NPV), индекса рентабельности (PI), дисконтированного срока окупаемости (DPP).

Расчет годового экономического эффекта E_T можно проводить по формуле 1:

$$E_T = (P_1 - P_2) + \Delta P, \quad (1)$$

где: P_1, P_2 — соответственно эксплуатационные расходы до и после внедрения бухгалтерской системы;

ΔP — экономия от повышения производительности труда дополнительных пользователей.

Данный показатель определяет величину экономического эффекта от внедрения средств автоматизации, то есть от замены ручного труда машинным.

Годовой экономический эффект заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы предприятия, в первую очередь, за счет повышения оперативности управления и снижения трудозатрат на реализацию процесса управления, то есть сокращения расходов на управление.

Расчет чистой приведенной стоимости — NPV (Net Present Value) — выполняется по формуле 2:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2)$$

где: n — число периодов;

CF_t — приток денежных средств в период t ;

r — ставка дисконтирования;

I_0 — первоначальные инвестиции.

Метод расчета чистой приведенной стоимости учитывает фактор времени и определяет дисконтированную стоимость инвестирования в ИТ, которая рассчитывается как разность между дисконтированными (т. е. приведенными к настоящему моменту) ожидаемыми поступлениями от реализации проекта и дисконтированными затратами на его осуществление, включая величину первоначальных инвестиций.

NPV показывает чистые доходы или чистые убытки предприятия, которые оно получит в процессе внедрения ИС, по сравнению с хранением денег в банке. Данный показатель широко используется в тех ситуациях, когда необходимо определить, какой из проектов будет наиболее выгодным и привлекательным с точки зрения прибыльности.

Если NPV больше 0, то можно считать, что инвестирование в ИТ приумножит богатство предприятия и проект

следует осуществлять. Если NPV меньше 0, это свидетельствует о том, что доходы от внедрения ИС не настолько высоки, чтобы компенсировать риск, присущий данному проекту и инвестиционное предложение должно быть отклонено.

Отметим, что NPV не определяет период, через который инвестиция окупится.

Дисконтированный срок окупаемости — DPP (Discounted Payback Period) — рассчитывается по формуле 3:

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0 \quad (3)$$

DPP — это временной период окупаемости первоначальных инвестиций (затрат) в проект внедрения ИС в текущей стоимости. Чем меньше дисконтированный срок окупаемости инвестиций, тем более привлекателен инвестиционный проект.

Расчет индекса рентабельности инвестиций — PI (Profitability Index) — осуществляется по формуле 4:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0} \quad (4)$$

Логика критерия PI такова: он характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности сверх общего объема инвестиций.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV.

В работе проведен анализ эффективности внедрения в информационную систему малого предприятия (МП) бухгалтерской программы.

Предприятие планирует приобрести автоматизированную бухгалтерскую систему «1С: Бухгалтерия» сроком на 5 лет; годовые поступления от данного проекта составляют 79 290 рублей, величина которых была определена при расчете годового экономического эффекта, приведенном далее. Также в компании задействованы 2 бухгалтера, которые работают с ИС. Заработная плата каждого составляет 15 000 рублей. Отметим, что ставка дисконтирования r равна 18 % и установлена нами самостоятельно, исходя из ежегодного процента возврата, который малое предприятие может иметь на инвестируемый им капитал.

Для расчета годового экономического эффекта от внедрения автоматизированной бухгалтерской системы на предприятии необходимо сравнить нормы времени, требуемые для осуществления бухгалтерских операций вручную и с помощью ЭВМ (табл. 2).

Таблица 2. Нормы времени продолжительностей работ за год, решаемых на ЭВМ и вручную

Наименование работ	Норма времени на единицу производимых вручную работ, час	Норма времени на единицу работ, производимых на ЭВМ, час	Повышение производительности труда ΔP_i (%)
Учет основных средств	4,5	3,29	36,7
Учет производственных запасов	10,1	7,37	37
Учет труда и заработной платы	0,230	0,166	38,5
Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции	16,45	12,72	29,3
Учет готовой продукции, ее отгрузки и реализации	20,69	17,13	28
Учет денежных, расчетных и кредитных операций	35,56	26,97	31,8
Учет фондов и финансовых результатов	93,32	74,1	25,9
Кассовые операции	0,833	—	—
Составление отчетности	24	17,50	37,1
ИТОГО	205,68	159,25	264,3

Если пользователь при экономии i -вида с применением программы экономит ΔT_i часов, то повышение производительности труда ΔP_i (в %) определяется по формуле 5:

$$\Delta P_i = \frac{\Delta T_i}{F_i - \Delta T_i} \times 100\%, \quad (5)$$

где: F_i — время, которое планировалось пользователем для выполнения работы i -вида до внедрения программы (час.).

Теперь рассчитаем экономию от повышения производительности труда:

$$\Delta P = Z \times \sum \frac{\Delta P_i}{100}, \quad (6)$$

где: Z — заработная плата работника,

ΔP_i — повышение производительности труда (%)

Тогда

$$\Delta P = 30000 \times (0,367 + 0,37 + 0,385 + 0,293 + 0,28 + 0,318 + 0,259 + 0,371) = 79290 \text{ руб.}$$

Следовательно, годовой экономический эффект от внедрения автоматизированной системы на предприятие можно рассчитать по формуле (1). При условии, что эксплуатационные расходы P_1 и P_2 неизменны, он составит $E_r = 79\,290$ руб.

Таким образом, годовой экономический эффект от автоматизации бухгалтерских операций составит 79 290 рублей за счет экономии времени на обработку данных и ускорения ведения документооборота организации.

Далее перейдем к расчету чистой приведенной стоимости NPV (Net Present Value). Годовые фиксированные и текущие затраты данного предприятия после внедрения ИС перечислены в таблице 3.

Таблица 3. Затраты МП по внедрению в ИС бухгалтерской программы

Затраты	Количество, шт.	Цена за шт., руб.	Стоимость за год, руб.
Фиксированные затраты			
Компьютер	2	45 000	90 000
Принтер	1	2 500	2 500
Картридж для принтера	2	800	1 600
ИС: Бухгалтерия	2	10 000	20 000
Интернет-подключение	1	1 500	1 500
Итого фиксированные затраты	-	-	115 600
Текущие затраты			
Антивирус Касперского	2	1 000	2 000
Абонентская плата за интернет	1	4 800	4 800
Бумага для печати	10	300	3 000
Аутсорсинг	1	5 000	5 000
Заправка картриджей	4	450	1 800
Итого текущие затраты	-	-	16 600

Для осуществления расчетов составим таблицу 4, определяющую денежные потоки по проекту в течение 5 лет.

Таблица 4. Денежные потоки в течение 5 лет использования в ИС бухгалтерской программы

Денежный поток	Период использования					
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Cash in, руб.	-	79 290	79 290	79 290	79 290	79 290
Cash out, руб.	115 600	16 600	16 600	16 600	16 600	16 600
Net cash (CF_t), руб.	-115 600	62 690	62 690	62 690	62 690	62 690
DCF, руб.	-115 600	53 098,4	45 011,4	38 178,2	32 348,04	27 395,5

Теперь рассчитаем значение NPV по формуле (2):
 $NPV = 80\,431,6$ руб.

Таким образом, чистый доход предприятия от внедрения информационной системы за 5 лет составит 80 431,6 рублей, следовательно, т. к. $NPV > 0$, то можно считать, что данная инвестиция приумножит богатство предприятия и ее следует осуществлять.

На основе полученных значений дисконтированных денежных потоков определим дисконтированный период окупаемости DPP (Discounted payback period) внедрения ИС на предприятие. Для осуществления расчетов составим таблицу 5.

Таблица 5. Расчет дисконтированного периода окупаемости

Период реализации проекта	Дисконтированный чистый денежный поток по проекту	Накопленный чистый дисконтированный денежный поток по проекту
0	-115 600	-115 600
1	53 098,4	53 098,4
2	45 011,4	98 109,8
3	38 178,2	136 288
4	32 348,04	168 636,04
5	27 395,5	364 667,58

Перейдем к расчету DPP:

$$DPP = 2 + \frac{115600 - 98109,8}{38178,2} \approx 2,46 \text{ (года)} \quad (7)$$

Таким образом, инвестиции, связанные с внедрением ИС на малое предприятие, окупятся за 2,46 года.

Далее рассчитаем индекс рентабельности инвестиций (PI) по формуле 4:

$$PI = \frac{72061,7}{115600} = 0,62. \quad (8)$$

Данный показатель говорит о том, что на единицу затрат приходится 0,62 рублей дохода от внедрения ИС на предприятии, что не является выгодным для малого предприятия.

Таким образом, по результатам анализа эффективности внедрения ИС на предприятие можно сделать вывод о том, что установка бухгалтерской системы выгодна. Годовой

экономический эффект от автоматизации бухгалтерских операций составит 79 290 рублей за счет экономии времени на обработку данных и ускорения ведения документооборота организации. Чистый доход составит 80 431,6 рублей, а также покупка ИС «ИС: Бухгалтерия» окупится через 2,46 года.

В заключение отметим, что выбор той или иной бухгалтерской информационной системы на рынке, где существует множество программных продуктов, является достаточно сложным и зависит от конкретных целей и задач предприятия. Внедрение автоматизированных ИС на предприятии во многом эффективнее, чем осуществление работ вручную, однако имеются определенные проблемы, связанные с затратами на обучение персонала, на обновление ИС и т. п. К тому же, иногда возникают случаи, когда программный продукт является несовместимым с ИС предприятия.

Литература:

1. Данченко Е. В., Боброва Е. А. Автоматизация бухгалтерского учёта // В сборнике: Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития Материалы II Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2015. С. 98–102.

2. Пелькова С. В., Лумяник Н. Н. Сравнительный анализ компьютерных программ для автоматизации бухгалтерского учета// В сборнике: Инновационное развитие России: проблемы и перспективы сборник статей III Международной научно-практической конференции. Под редакцией Т. В. Колосовой, О. А. Лузгиной. 2014. С. 38–41.
3. Рыжко А. Л., Лобанова Н. М., Рыжко Н. А., Кучинская Е. О. Экономика информационных систем: учебное пособие. — М.: Финансовый университет, 2014. — 204 с.
4. Роот Р. В., Вересова А. С. Проблема постановки и автоматизации бухгалтерского управленческого учета// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 10. С. 195–198.
5. Таймазова Э. А. Автоматизация бухгалтерского учета как инструмент совершенствования организации бухгалтерского учета на предприятии//Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2015. № 1 (49). С. 73–77.
6. Официальный сайт информационной системы 1С [Электронный ресурс] — <http://www.1c.ru>

Учетная политика для целей управленческого учета как способ повышения качества управленческой информации

Третьякова Анастасия Николаевна, магистрант
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье была рассмотрена проблема формирования учетной политики для целей управленческого учета. Предложена модель принятия управленческого решения, которая является основой для формирования учетной политики для целей управленческого учета.

Ключевые слова: *учетная политика, бухгалтерский учет, финансовый учет, налоговый учет, управленческий учет, управленческое решение*

В современном бухгалтерском учете сформировалось четкое деление системы бухгалтерского учета на подсистемы: финансовый учет, управленческий учет и налоговый учет.

Историческое разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий предполагает определенное разделение «зон ответственности» между ними. В нормативных актах, регулирующих российский бухгалтерский учет, отсутствует официальное разделение его на финансовый и управленческий. Фактически такое разделение — насущная необходимость в контексте обеспечения безопасности деятельности экономического субъекта [1, с. 704].

Существующие нормативно-правовые акты четко регламентируют правила организации и ведения бухгалтерского финансового и налогового учета. Сфера управленческого учёта остается нерегламентированной и его организация, и ведение является внутренней задачей руководства.

В настоящее время, одним из главных локальных нормативных документов, определяющим правила постановки и ведения учета на предприятии, является учетная политика. Полагаем, что если управленческий учет на предприятии поставлен и действует, то необходимо установленные требования и правила, действующие на предприятии закрепить в учетной политике именно для управленческого учета. Такая учетная политика может быть представлена в виде отдельного документа или в виде раздела существующей учетной политики.

Выбранная учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей эффективности себестоимости продукции, прибыли, показателей финансового состояния организации и т. д. Недостаточное внимание к ее формированию как важнейшему элементу системы бухгалтерского учета приводит к отрицательным последствиям.

Поэтому одной из главных задач предприятия является создание учетной политики, которая максимально объективно будет отражать особенности деятельности предприятия, и способствовать формированию полной и достаточной информации в целях эффективного управления работой предприятия.

Индивидуальные особенности каждого предприятия позволяют определить выбор методов учетной политики для целей управленческого учета. Грамотно составленная учетная политика позволяет предприятию правильно вести управленческий учет и избавиться от ошибок, что оказывает влияние на эффективность деятельности.

Многие авторы трактуют учетную политику для целей управленческого учета по-разному. Кондраков Н. П. дает следующее определение учетной политики для целей управленческого учета: «учетная политика — это принятая ею совокупность способов ведения учета калькулирования себестоимости и составления внутренней отчетности с целью контроля и управления предприятием» [2, с. 252].

По мнению Вахрушиной М. А., учетная политика для целей управленческого учета — это сбор правил ведения управленческого учета, обеспечивающих непрерывность

и способствующих осуществление возможных способов и методов ведения управленческого учета в интересах предприятия [3, с. 202].

Кузьмина М. С. трактует учетную политику для целей управленческого учета как совокупность внутрифирменных процедур, но, по нашему мнению, в учетной политики предприятия не может быть описание процедур, а только лишь их действия [4, с. 13].

По мнению других авторов, точной трактовки учетной политики для управленческого учета нет, поэтому они считают, что организация должна самостоятельно определять содержание и точное применение это нормативного документа.

Исходя из того, что одной из целей учета является формирование базы для обоснованного принятия управленческого решения и обобщая все вышесказанное можно предложить, что учетная политика для управленческого учета предприятия — это совокупность правил ведения управленческого учета обеспечивающих информационную

платформу для принятия эффективных управленческих решений.

Под управленческим решением мы понимаем процесс целенаправленного воздействия на управляемую систему или объект управления с целью обеспечения эффективности и развития предприятия.

Ввиду того, что перед менеджментом предприятия могут стоять разнообразные управленческие задачи, и естественно не представляется возможным в учетной политике для целей управленческого учета описать конкретные правила решения таких задач, предлагаем за основу построения учетной политики для целей управленческого учета взять модель (алгоритм) принятия управленческого решения

На рисунке 1 представлена разработанная нами модель принятия управленческого решения, которая является основой для формирования учетной политики для целей управленческого учета.



Рис. 1. Модель принятия управленческого решения

На первом этапе формируются цели принятия управленческого решения и определяются перспективные и оперативные задачи, решение которых будет способствовать достижению цели.

На втором этапе проводится работа по сбору имеющейся информации для принятия управленческого решения. Изучается внутренняя и внешняя среда организации, формируются имеющиеся проблемы в организации и выявляются причины.

На третьем этапе подготовка, определяются требования к решению, определяются критерии эффективности решения и выявляются возможные ограничения к выбору решения.

На четвертом этапе, из всех полученных вариантов решения выбирают наиболее эффективный, который принесёт организации экономическое улучшение.

На пятом этапе менеджер озвучивает выбранный вариант управленческого решения и распределяет задачи между работниками организации.

Этот алгоритм разработан нами безотносительно к специфическим особенностям деятельности каких-либо организаций и поэтому носит концептуальный характер [5, с. 25].

Управленческое решение можно определить, как результат анализа, оптимизации, прогнозирования и экономически обоснованного выбора альтернативы из многочисленных вариантов достижения цели системы управления.

При формировании учетной политики для управленческого учета, имеющей индивидуальные особенности,

которые определяет сфера деятельности организации, необходимо исходить из специфики принимаемых в ней управленческих решений. Рекомендуем при разработке учетной политики для целей управленческого учета, опираться на данную модель принятия управленческого решения, как на некую «оболочку» или концептуальную основу формирования учетной политики для целей управленческого решения. Данный подход позволяет структурировать содержание учетной политики для целей принятия управленческих решений.

Литература:

1. Коське М. С., Воюцкая И. В., Мишучкова Ю. Г. Информация о затратах экономического субъекта в финансовом и управленческом учете // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 703–705.
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / Н. П. Кондраков, М. А. Иванова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 252 с.
3. Вахрушева, О. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / О. Б. Вахрушева. — М.: Дашков и К, 2016. — 202 с.
4. Кузьмина М. С. Проблемы формирования учетной политики // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. № 11. — С. 9–15.
5. Коське М. С., Воюцкая И. В., Мишучкова Ю. Г. Отдельные Аспекты построения бизнес-процесса «Бухгалтерский учет и отчетность» // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 6. С. 23–27.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

VI Международная научная конференция

г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е. А. Шишков*

Верстка: *О. В. Майер*

Издательский дом «Свое издательство», г. Санкт-Петербург

Подписано в печать 24.12.2017. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 12,5. Уч.-изд. л. 10,0. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»

420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.