



БелГУ
БНИУ
БелГУ
BELGOROD STATE
UNIVERSITY (BSU)

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ,
ФИНАНСОВЫХ
И КРЕДИТНЫХ СИСТЕМ**

Сборник материалов

V Международной научно-практической
конференции

г. Белгород,
8 сентября 2017 года

2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ФИНАНСОВЫХ
И КРЕДИТНЫХ СИСТЕМ**

Сборник материалов

V Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 8 сентября 2017 года



Белгород 2017

УДК 33
ББК 65
А 43

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом Института экономики НИУ «БелГУ» (протокол № 1 от 27.09.2017).

Научные редакторы:

М.В. Владыка, доктор экономических наук, профессор;
О.В. Ваганова, доктор экономических наук, доцент;
Н.Е. Соловьева, кандидат экономических наук, доцент

Рецензенты:

В.А. Калугин, доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и моделирования
производственных процессов НИУ «БелГУ»;
Е.Н. Чижова, доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории и методологии науки
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова»

А 43 **Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем:** сборник материалов V Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 8 сентября 2017 г.) / науч. ред.: М.В. Владыка, О.В. Ваганова, Н.Е. Соловьева. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 280 с.

ISBN 978-5-9571-2379-8

В сборнике публикуются результаты научных исследований в сфере финансово-экономических отношений по материалам V Международной научно-практической конференции, участие в которой приняли ученые: Научно-исследовательского института «Институт социального проектирования», ФГБУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Ереванского государственного университета (Армения), Донецкого государственного университета управления (Украина) и другие.

Авторы предлагают свой взгляд на решение проблем развития экономических, финансово-кредитных отношений в современных условиях. Рассмотрены вопросы закономерностей развития государственных, муниципальных, корпоративных финансов, инвестиционной, банковской, страховой, оценочной и учетной деятельности.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-9571-2379-8

© НИУ «БелГУ», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. Стратегические ориентиры развития экономики

Владыка М.В., Веретенников А.И. Методика оценки вклада малого предпринимательства в экономику региона.....	7
Андросова А.В., Гостищева С.Ю. Источники формирования валового регионального продукта Белгородской области.....	12
Бороденко А.В., Бондарева Я.Ю. Развитие малого предпринимательства в Белгородской области	19
Герасименко О.А. Стратегия и концепция развития механизма государственно-частного партнерства автодорожной сферы региона.....	23
Гукова Е.А. Логистическая стратегия как эффективный инструмент оптимизации бизнес-процессов предприятия.....	29
Денисова Е.А. Противодействие криминализации экономической системы при обеспечении экономической безопасности.....	31
Денисова Е.А. Проблема криминализации в системе экономической безопасности РФ.....	33
Жаков В.В. Современные подходы к управлению конкурентоспособностью транспортного комплекса, основанные на инновациях.....	36
Индутенко А.Н., Гуменова А.А. Формирование финансового механизма социальной защиты населения Российской Федерации.....	40
Кулик А.М., Герасимова Н.А. К вопросу импортозамещения в регионе в аспекте экономической безопасности.....	43
Солнцев Д.Р. науч. рук. Владыка М.В. Природная рента как основа сглаживания региональных диспропорций в экономике.....	46
Флигинских Т.Н., Манина И.М. Развитие цифровой экономики.....	50

СЕКЦИЯ 2. Государственные, корпоративные и муниципальные финансы

Аулов Ю.Л., Ковальчук В.В., Сушкова Е.С. Систематизация информации о налоге на прибыль организаций для оценки прибыли в рыночной экономике.....	52
Аулов Ю.Л., Моторина А.Ю., Попов П.А. Анализ состояния и пути совершенствования системы акцизного налогообложения в Российской Федерации.....	57
Владыка М.В., Веретенникова И.И., Мирошниченко В.В. Моделирование достижимого роста корпорации добывающей отрасли в регионе.....	62
Гребенкина М.А., Щепетнова И.И. науч. рук. Ваганова О.В. Доходы предприятий и модели поведения налогоплательщиков.....	66
Коваленко С.Н., Устинова И.С. Содержание и систематизация понятийного аппарата по финансовому состоянию экономического субъекта.....	69
Сапрыкина Т.В., Корниенко К.А. Налог на добавленную стоимость в системе налоговых платежей.....	72
Сапрыкина Т.В., Котлярова М.А. Налоговое консультирование в России и зарубежных странах.....	76
Тарасова В.Ф., Кислякова И.М. Налоговая политика Российской Федерации и ее значение для эффективного развития экономики.....	79

СЕКЦИЯ 3. Инвестиции, инновации, финансовый инжиниринг и аутсорсинг

Аветисян В.Э. Инновационные аспекты развития телекоммуникационных связей в республике Армения.....	84
Андреева О.Н., Каюшникова М.В. Условия и факторы формирования и развития инновационной экономики.....	86
Айвазян А.О. Финансовые аспекты реализации инновационных проектов в образовательной системе Республики Армения	89
Акопян М.Л. Разработка инновационной системы управления коммерческой компанией.....	91
Ваганова О.В., Королькова Д.И. Проблемы формирования инновационной среды на рынке недвижимости.....	95
Дарда Е.С., Леденева И.К. Особенности формирования инвестиционной привлекательности регионов России.....	99
Кантарджян С.Л., Татевосян Н.А. О необходимости изменения подходов оценки интеллектуальной собственности в Республике Армения.....	104
Карапетян Е.А. Сравнительная оценка эффективности инновационных проектов мусороперерабатывающих заводов.....	106
Киризева А.С. Проведение сделок слияния и поглощение в условиях глобально-мировых изменений.....	110
Мельникова Н.С. Оценка финансовых результатов реинжиниринга бизнес-процессов банка.....	113
Нагапетян С.С. Защищенность физической, интеллектуальной и корпоративной собственности в Республике Армения.....	117
Парфенова Е.Н. Новые подходы в управлении инвестиционным развитием региона.....	127
Рафян Т.А. Инновационный подход к развитию сельскохозяйственных и водных систем Республики армения.....	133
Смаранди А.А., Проколова А.И. науч. рук. Ваганова О.В. Особенности выбора ковенантов для повышения инвестиционной привлекательности корпорации.....	135

СЕКЦИЯ 4. Развитие финансовых рынков и институтов

Беленко А.Н., Крыксин Г.В. Развитие финансовой культуры: современные процессы и векторы.....	139
Гончаренко Т.В. Современная практика оценки рыночной стоимости земли.....	144
Котова С.А., Соловьева Н.Е., Быканова Н.И. Анализ рынка страховых услуг Белгородской области.....	148
Морозова В.В., Соловьева Н.Е., Григорян А.С. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы.....	152
Орлова Н.К., Стрябкова Е.А. Формирование и функционирование локальных рынков.....	154

СЕКЦИЯ 5. Банки и банковская деятельность в современной экономике

Быканова Н.И., Коньшина Л.А. Эффективность деятельности Центрального Банка Российской Федерации на фондовом рынке в современных экономических условиях.....	159
Горбунова Е.И., Букреева Л.М. Анализ кредитного портфеля коммерческого банка АО «Россельхозбанк».....	162
Гулько А.А., Пьяных Т.А. Кредитные отношения банков с субъектами сельскохозяйственного производства: особенности и проблемы развития.....	167
Гулько А.А., Филатова О.И. О влиянии процентной политики Центрального банка на рынок региональных банковских кредитов.....	172
Мадж А.А., Яссер Б., Толмачева Е.В. Внутренний контроль как один из важнейших элементов в системе управления коммерческим банком.....	176
Мишенин В.В., Соловьева Н.Е., Быканова Н.И. Банки с государственным участием: их роль в экономике России.....	178
Пашкова Е.Н. Этапы развития страхования банковских рисков в зарубежной и отечественной практике.....	183
Сидорова М.А., Складенко В.Л., науч. рук. Соловьева Н.Е. Факторы, влияющие на кредиторскую задолженность экономических субъектов.....	188

СЕКЦИЯ 6. Учетно-аналитическое обеспечение экономических, финансовых и кредитных систем

Анисимова Э.О. науч. рук. Зимакова Л.А. Отдельные аспекты учетно-аналитического обеспечения управления рентабельностью.....	191
Гукова Е.Г. Формирование стоимости основных средств в бухгалтерском учете в соответствии с МСФО.....	195
Зимакова Л.А., Горбатюк Д.Ю. Особенности закупок горюче-смазочных материалов за счет бюджетных средств	201
Зимакова Л.А. Основные этапы контроля государственных закупок товаров.....	203
Зимакова Е.А., Маширова С.П. Индикаторы оценки предприятий бережливого производства.....	207
Калуцкая Н.А., Усатова Л.В., Митюшина Н.С. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в сельском хозяйстве.....	210
Коннова А.В., Стенюшкина С.Г., Чернова М.В., Литвинова М.С. науч. рук. Кучерявенко С. А. Организация риск-контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса в современных условиях.....	214
Матвийчук Л.Н., Козлова Д.Н. Специфические особенности ведения учёта основных средств в сельскохозяйственных организациях.....	218
Маширова С.П., Степаненко Н.А., Маширов О.А. Особенности учета готовой продукции в строительной организации.....	220
Нефедова Е.А., Скубова Н.В., Назарова А.Н. Аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками.....	223
Нефедова Е.А., Назарова А.Н. Маркетинговый аудит как инструмент оценки и стратегии деятельности авиопредприятия.....	226
Пересыпкина Н.Н., Гриднева И.П. Особенности признания и отражения в учете расчетов с персоналом.....	232

Сальникова Е.В. Эффективность бухгалтерского учета как качественный критерий при оценке деятельности организаций культуры.....	234
Свистун Д., Калуцкая Н.А. Влияние рисков хозяйственной деятельности на показатели бухгалтерской отчетности организации.....	239
Усатова Л.В., Кочергин М.А. Бухгалтерский баланс как центральное звено информационной системы предприятия и ее подсистем.....	242
Широкопетлева И.А, Зимакова Л.А. Проблемы взаимосвязи учета и калькулирования себестоимости.....	246
Штефан Я.Г. науч. рук. Зимакова Л.А.: Анализ возможности использования качественных и количественных методов в управленческом учете.....	249
Цуканова С.Г., Зимакова Л.А. Таможенный аудит как средство государственного контроля.....	252

**СЕКЦИЯ 7. Social and economic development
of regions in Russia and abroad**

Baghdasaryan V.V. The new(old) method of money creation and its consequences.....	256
Stefanov Tsanko Iliev Modern aspects of the Bulgarian economy in the EU context.....	262
Карачевцев Я.Н. К вопросу о размере моральных страданий, испытываемых человеком, живущим в условиях бедности.....	265
Сурова Н.Ю. Социальное проектирование как инструмент инфраструктурной поддержки развития экономики России.....	268
<i>Представляем авторов</i>	274

СЕКЦИЯ 1. Стратегические ориентиры развития экономики

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВКЛАДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

*М.В. Владыка, А.И. Веретенников
г. Белгород, Россия*

Исследование данной проблемы показало, что не достаточно внимания уделяется комплексной оценке эффективного развития малого бизнеса в регионах Российской Федерации. Большинство предлагаемых отечественными авторами методик не позволяет объективно оценить уровень его эффективного развития, что сказывается на принятии решений о создании оптимальных условий для развития и эффективного функционирования малого бизнеса в регионе.

Большинство исследователей проблем малого предпринимательства предлагают оценивать роль и значение малого бизнеса на основе следующих показателей:

- доли валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемого в малом бизнесе;
- доли малых предприятий в общем количестве коммерческих предприятий;
- доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе;
- доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине;
- доли основного капитала, функционирующего в малом бизнесе;
- доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом,

в общем их объеме и других.

С увеличением значений этих показателей, естественно, возрастает роль малого бизнеса в экономике страны. Эти же показатели рекомендуются к применению и на уровне отдельных регионов.

В то же время отдельными авторами или авторскими коллективами предлагаются различные конкретные методики по оценке функционирования малого предпринимательства и, соответственно, определения вклада малого бизнеса в развитие экономики регионов.

Так, Д.В. Пушная [1] предлагает методику количественной оценки вклада малого предпринимательства в прирост оборота всех предприятий и организаций региона, прирост ВРП, улучшение показателей социально-экономического развития региона (на примере Северо-Кавказского федерального округа).

Данную методику можно рассматривать как один из вариантов факторного анализа, позволяющего установить количественные критерии развития малого предпринимательства.

Е.Н. Дакус [2] в своем исследовании предлагает следующие направления оценки, позволяющие провести комплексный анализ влияния малого предпринимательства на развитие региональной экономики:

- объём производства (ВВП и ВРП);
- региональный рынок труда;
- доходы населения в регионе;
- формирование доходов регионального бюджета;
- инновационная сфера региона;
- эффективность производства в регионе.

В отличие от предыдущей методики, данный вариант позволяет оценить влияние малого бизнеса на развитие региональной экономики с различных сторон, а не только по объему оборота, что отражает ее преимущества.

Примерно такую же методику, но с разницей в ряде показателей, предлагает А.Е. Кремин [3]. Путем логического анализа материалов Федеральной службы

государственной статистики им были выбраны следующие относительные параметры, характеризующие развитие малого предпринимательства в регионе:

- количество малых предприятий в расчете на единицу занятых в экономике региона;
- оборот малых предприятий (в сопоставимых ценах 2013 г.) в расчете на единицу занятых в экономике региона;
- инвестиции в основной капитал (в сопоставимых ценах на 2013 г.) в расчете на одно малое предприятие;
- средний сальдовый финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности одного малого предприятия региона в сопоставимых ценах на 2013 г.;
- доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике региона.

И.Н. Санникова [4] предлагает для оценки результативности региональной политики по поддержке малого предпринимательства ориентироваться на показатели, достигнутые в зарубежной практике функционирования малого предпринимательства. В качестве таких показателей автор предлагает следующие:

- доля малого предпринимательства в общем количестве предприятий региона на уровне 60%;
- доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в регионе – 50%;
- доля оборота малых предприятий в общем обороте предприятий региона - 50%;
- доля среднемесячной начисленной заработной платы работников малого предпринимательства в среднемесячной начисленной заработной плате в регионе не менее 90%;
- нижняя граница показателя «Доля инвестиций в основной капитал малых предприятий в инвестициях в основной капитал предприятий региона» - 40%.

Исходя из уровня достижения фактических показателей установленным нормативам осуществляется оценка результативности региональной политики по поддержке малого предпринимательства.

На наш взгляд, эта методика заслуживает внимания, но следовать только зарубежным критериям, не учитывая конкретной ситуации, вряд ли является целесообразным. В каждом конкретном случае необходима привязка к условиям функционирования конкретного региона, а также вида экономической деятельности.

В последние годы получает свое развитие теория стейкхолдеров, что находит свое отражение в методах анализа деятельности, в том числе и малого предпринимательства [11, 12]. Одним из инструментов данной теории является бизнес-анализ, который представляет собой набор методов, используемых в работе для установления и дальнейшего поддержания взаимосвязей между стейкхолдерами.

К.В. Смицких предлагает относить к основным стейкхолдерам следующие группы заинтересованных сторон:

- предпринимательские структуры;
- местное население;
- органы власти.

На наш взгляд, это слишком узкий круг заинтересованных сторон, который необходимо значительно расширить, обязательно включив в него работников предприятия, а также различные институты, например, кредитные организации, способствующие эффективному развитию малого предпринимательства.

Для каждой группы стейкхолдеров, преследующих свои интересы в развитии малого предпринимательства, могут быть использованы специфические методы оценки функционирования малого бизнеса.

На наш взгляд, комплексная оценка функционирования малого бизнеса в экономике региона должна включать следующие составляющие:

- оценку эффективности функционирования непосредственно предприятий малого бизнеса;
- оценку требований основных заинтересованных сторон (стейкхолдеров);
- оценку условий функционирования малого бизнеса в регионе.

Для каждой из этих оценок используются свои, соответствующие методы оценки и показатели, их характеризующие (рисунок 1).

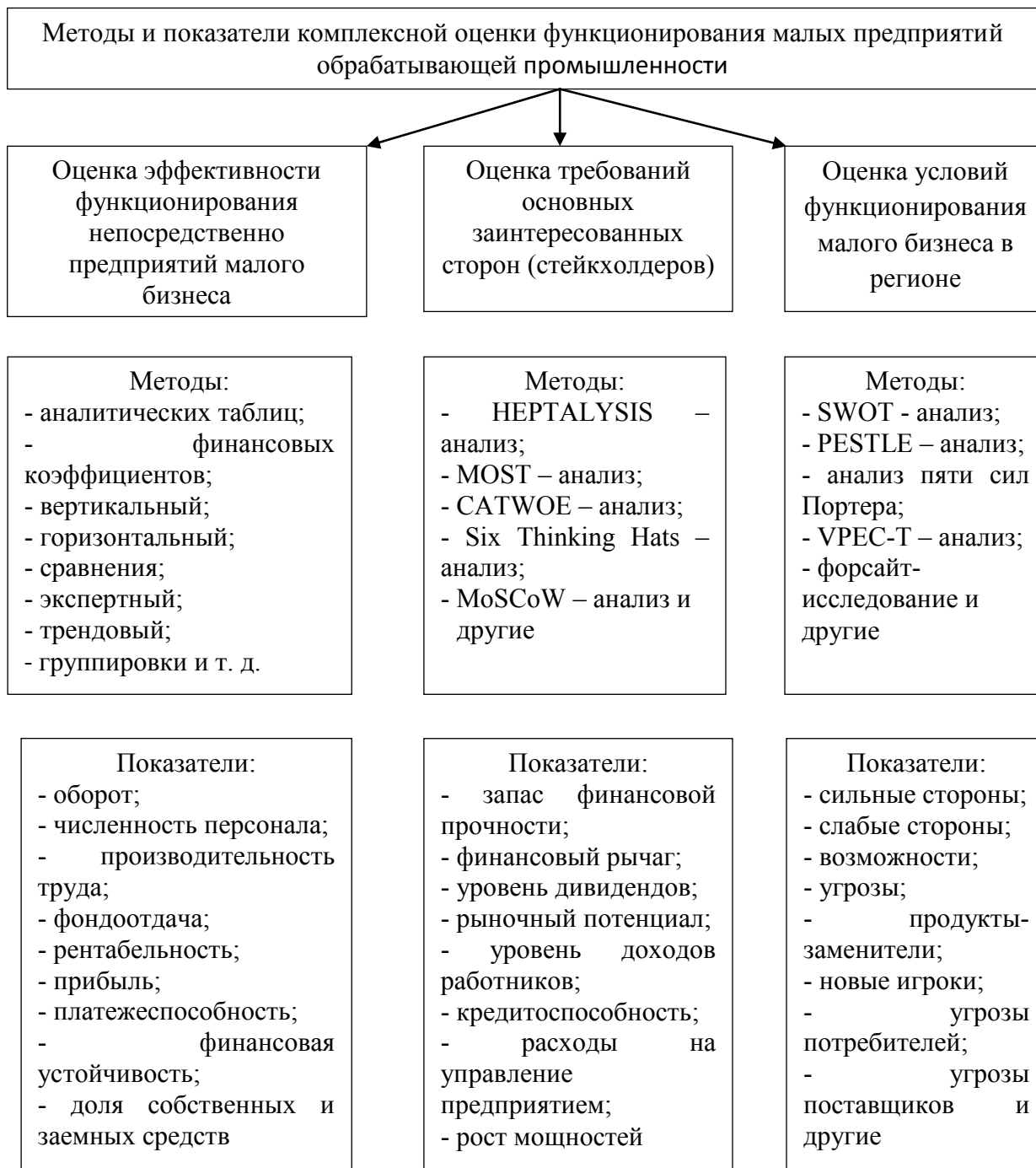


Рисунок 1 - Методы оценки функционирования малого бизнеса

Большинство авторов, предлагая оценить эффективность функционирования непосредственно предприятий малого бизнеса исходят либо из единичных показателей, либо объединяют отдельные показатели в комплексные. Комплексные показатели рассчитываются, как правило, на базе ключевых, имеющих решающее значение в оценке функционирования предприятия.

Вторым направлением в комплексной оценке функционирования малого бизнеса является оценка требований заинтересованных сторон, то есть, стейкхолдеров. К числу основных стейкхолдеров (владелец доли, участник) можно отнести: институциональных инвесторов, менеджеров высшего звена и работников предприятия, потребителей, деловых партнеров, представителей государственных властей, социально-общественных групп.

В качестве основных методов для оценки функционирования малого предприятия, наряду с традиционными, могут быть использованы такие, как:

— HERTALYSIS – анализ, в котором рассматривается семь аспектов деятельности предприятия: рыночные возможности; возможности производства продукции; возможности выполнения намеченных планов; финансовые средства; человеческий капитал; потенциальная прибыль; маржа безопасности;

— MOST – анализ, определяющий миссию предприятия, его ключевые цели, стратегию и тактику развития;

— CATWOE – анализ отвечает на ряд вопросов: кто является потребителем услуг предприятия, кому принадлежит бизнес, каковы экологические ограничения и других;

— Six Thinking Hats – анализ или анализ шести шляп мышления Эдварда де Боно: черная шляпа – критик; белая – ученый; красная – художник; желтая – оптимист; зеленая – креативщик; голубая – руководитель;

— MoSCoW – анализ раскрывает приоритеты анализируемых требований стейкхолдеров. Например, Must have – должно быть или в противном случае возможен провал бизнеса и т.д.

При использовании этих методов могут рассчитываться следующие показатели оценки функционирования малого предприятия:

- запас финансовой прочности;
- финансовый рычаг;
- уровень дивидендов;
- рыночный потенциал;
- уровень доходов работников;
- кредитоспособность;
- расходы на управление предприятием;
- рост мощностей предприятия.

В качестве третьей составляющей рассматриваемой методики выступает оценка условий функционирования малого бизнеса в регионе. Для оценки этих условий могут быть использованы следующие методы анализа:

- SWOT - анализ;
- PESTLE – анализ;
- анализ пяти сил Портера;
- VPEC-T – анализ;
- форсайт-исследование и другие.

В частности, SWOT – анализ предполагает анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. В качестве таковых для Белгородской области можно отметить следующие (табл.).

Такие методы анализа и оценки функционирования малого предпринимательства, как PESTLE – анализ, анализ пяти сил Портера, VPEC-T – анализ в основном

ориентированы на внешнюю среду по отношению к малым предприятиям. Но тем не менее, ее изменение приводит к значительным колебаниям показателей деятельности малого бизнеса.

Таблица 1

SWOT-анализ Белгородской области как региона развития малого бизнеса

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - осуществление поддержки предприятий малого бизнеса за счет средств федерального и регионального бюджетов, а также внебюджетных источников; - наличие института Уполномоченного по защите прав предпринимателей; - функционирование МФЦ для бизнеса; - двухлетние налоговые каникулы для малого бизнеса; - кредитно-гарантийная поддержка малого бизнеса; - создание для бизнеса удобных информационных продуктов нового формата, в том числе «Бизнес-навигатора»; - инструменты поддержки предпринимательства нацелены на развитие действующих компаний, имеющих потенциал роста, зарекомендовавших себя в качестве добросовестных налогоплательщиков 	<ul style="list-style-type: none"> - недостаток финансовых ресурсов; - нестабильность малого предпринимательства по сравнению со средними и крупными предприятиями; - высокая кадастровая стоимость земли и других объектов недвижимого имущества; - нерациональная отраслевая структура малого бизнеса; - низкий удельный вес отраслей «экономики знаний» в обрабатывающей промышленности; - низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости малых предприятий обрабатывающей промышленности по сравнению с другими малыми предприятиями; - высокая стоимость заемных средств
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - развитие институтов инфраструктурной поддержки малого бизнеса; - наличие неудовлетворенного спроса на качественную продукцию ряда отраслей обрабатывающей промышленности; - повышение квалификации работников для предприятий малого бизнеса; - создание новых малых предприятий, особенно в приоритетных отраслях обрабатывающей промышленности 	<ul style="list-style-type: none"> - монопольное ценообразование на продукцию ряда отраслей и услуги; - высокая стоимость арендованного имущества; - снижение уровня государственной поддержки малого предпринимательства; - возможное изменение налогового законодательства

Что касается форсайт-исследования и соответственно анализа, то по определению Программы сотрудничества ЮНИДО, это сценарное прогнозирование социально-экономического развития: возможные варианты развития экономики, промышленности, общества в 10-20 летней перспективе. Результатом форсайта являются разработанные «дорожные карты». Они представляют собой документы, в которых отражены возможные пути развития страны в будущем, на основании которых формируются долгосрочные приоритеты в разных отраслях и сферах, в политике и обществе.

В частности, к такой дорожной карте можно отнести целевые индикаторы реализации стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.

Рассмотренные методы оценки функционирования малого предпринимательства позволят более корректно выполнять оценку его функционирования и вклада в развитие экономики конкретного региона. Особенно это актуально для оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства, поскольку такую оценку необходимо проводить именно по предприятиям, получившим поддержку.

Литература

1. Пушная, Д.В. Роль малого бизнеса в развитии экономики региона (на примере Северо-Кавказского федерального округа). Журнал «Управление экономическими системами: электронный научный журнал», 2015. - №7. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://uecs.ru/contacts> (Дата обращения 03.08.2017).

2. Дакус, Е.Н. Малое предпринимательство как фактор социально-экономического развития региона: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Хабаровск, 2015. — 24 с.

3. Кремин, А.Е. Оценка влияния деятельности малого бизнеса на уровень социально-экономического развития региона // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/11/59180> (дата обращения: 02.06.2017).

4. Санникова, И.Н. Оценка особенностей развития региональной политики по поддержке малого предпринимательства / И.Н. Санникова, А.П. Вершинина // Интернет-журнал «Наукоеведение». Том 7, №1, 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/120EVN115.pdf> (дата обращения: 22.06.2017).

5. Леонтьев, Е.Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи: Дис. ... канд. экон. наук. — Курск, 2014. — 169 с.

6. BSC и EVA – конкуренты или союзники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_1197/

7. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, – 214 с.

8. Макаренко, М.В. Системы показателей, модели и подходы к оценке деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М.В. Макаренко, И.И. Малова. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf

9. Ивлев, В. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова. // Банки и технологии. – 2002. – № 4. – С. 28-29.

10. Там же.

11. Смицких, К. В. Методический подход к оценке социально-экономической эффективности развития малого предпринимательства с позиции стейкхолдеров / К.В. Смицких // Проблемы современной экономики, № 4 (56), 2015.

12. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*А.В. Андросова, С.Ю. Гостищева
г. Белгород, Россия*

В начале XXI века, в условиях международного и внутриотраслевого разделения труда, проявилась особая значимость валового регионального продукта (ВРП) для органов государственной власти и инвесторов, так как данный показатель является объективным индикатором положения экономики региона и ее самочувствия. С этой точки зрения, ВРП

является универсальным индикатором развития экономических и производственных отношений региона, который широко используется для регулирования внутриотраслевого рынка и для контроля проводимых в регионе экономических преобразований.

По существу, ВРП является суммой валовой добавленной стоимости всех производителей, так как главная цель исчисления валового продукта является выяснение объема товаров и услуг, которые были произведены непосредственно на территории региона, в том числе с использованием трудовых и природных ресурсов данной территории. Более того, производственный метод подсчета, который апеллирует понятиями конечного и промежуточного производства, в современной статистике занимает главенствующее место среди альтернативных способов анализа состояния народного хозяйства. С другой стороны, анализ процесса создания добавочной стоимости в экономике региона или страны позволяет выявить конкурентоспособные направления производства товаров и услуг, а также обнаружить существующие проблемы в отдельных сферах народного хозяйства. Исходя из этого, актуальность данной статьи обусловлена необходимостью выявления наиболее конкурентоспособных в современных условиях направлений специализации Белгородской области. При этом в качестве главного инструмента анализа будет использоваться добавочная стоимость, созданная в процессе производства ВРП, так как именно этот показатель показывает степень производительности тех или иных отраслей региональной экономики. Такой анализ позволит выделить те виды экономической деятельности, предприятиям которых удастся из имеющихся ресурсов создавать наибольший объем конечных товаров и услуг.

Последний аспект особенно важен для экономики Белгородской области, так как традиционно сильной стороной данного региона является его обеспеченность ресурсами. Во-первых, наличие благоприятных природно-климатических условий и запасов полезных ископаемых обеспечивают развитие агропромышленного комплекса (АПК) и добывающей промышленности, обеспечивающей внутренние потребности области в продуктах питания и сырья для машиностроения. Во-вторых, выгодное географическое положение, которое в совокупности с развитой системой транспортного сообщения, связи и телекоммуникаций позволяет достичь высокой мобильности трудовых и материальных ресурсов. В-третьих, Белгородская область привлекает и успешно применяет научные разработки как иностранных ученых, так и собственных специалистов, чему в значительной степени способствует поддержка местных университетов и научных лабораторий. В-четвертых, высокий уровень развития научного и промышленного сектора области, развитая инфраструктура и использование новейших технологий производства привлекают в регион значительный объем инвестиций. Вследствие этого выглядит не удивительным тот факт, что ВРП Белгородской области постоянно растет. В период с 2005 по 2015 гг. номинальный ВРП области увеличился более чем в 4,7 раз, и, на конец 2015 года с валовым выпуском в 686,4 млрд. рублей Белгородская область заняла четвертое место среди регионов Центрального Федерального округа РФ.

Однако стоит уделить внимание соотношению объемов конечного и промежуточного производства в экономике области. Рассмотрим изменения в структуре валового выпуска Белгородской области в 2005-2015 гг. на рисунке 1.

Как показано на рисунке, в 2005-2015 гг. соотношение между конечным и промежуточным потреблением оставалось практически неизменным. И, несмотря на некоторые колебания, объемы созданной добавочной стоимости соизмеримы с объемами использованных для этого промежуточных товаров, что говорит о рациональности использования экономических благ на территории региона. Однако большую часть времени в 2005-2015 гг. валовая добавочная стоимость занимала несколько меньшую часть по сравнению с промежуточным потреблением, что не позволяет говорить о прогрессе производства региона, так как в эти годы предприятия области ежегодно потребляли ресурсов больше, чем вновь создавали. Но в то же время, намного более

позитивно оценивалась бы ситуация, когда используя меньшее количество товарно-материальных запасов, удавалось бы производить больше конечной продукции.



Рисунок 1 – Структура валового выпуска по Белгородской области (счет производства), в процентах к итогу

Источник: [3, 4].

Необходимость эффективного использования имеющихся в распоряжении экономических субъектов ресурсов подтверждает тот факт, что в рассматриваемый период (2005-2015 гг.) в Белгородской области единожды сложилась ситуация, когда на промежуточное и конечное производство приходились равные части (1/2) от валового выпуска. При этом именно в 2011 году по данным органов региональной статистики прирост индекса физического объема ВРП в постоянных ценах составил 11%, что превышает все последующие аналогичные показатели 2012-2015 гг., когда на передний план выдвинулась проблема замедления экономического роста региона. Но кроме замедления роста реального ВРП Белгородской области, а в 2013 г. этот показатель составил 3%, в 2014 году – 2,8% и в 2015 году – 3%, на современном этапе развития региона наблюдается тенденция к сокращению доли конечного производства в совокупном выпуске. Если, как уже было отмечено, в 2011 году на конечное и промежуточное потребление приходилось по 50% валового выпуска, то уже в 2013 году произошел перекоп в сторону добавочной стоимости (50,2%). Но в 2014-2015 г. ситуация снова изменилась, и в конечном итоге, разрыв между валовой добавленной стоимостью и промежуточным потреблением в 2015 году составил 1,4%. Одновременно с этим, вновь созданная в 2015 году добавочная стоимость составила 48,6%. Данные цифры близки к средним значениям за рассматриваемый период и не несут существенной проблемы для региона. Более того, ранее наблюдался еще более существенное превосходство промежуточного потребления над конечным (53,8% в 2008 году). Но в то же время, этот факт говорит о том, что в области накапливаются товарно-материальные запасы, что в краткосрочной перспективе может привести к колебаниям цен, а в долгосрочном – к спаду в региональном производстве.

Подобный прогноз может основываться на производственном методе подсчета ВРП, когда ВРП складывается из валовой добавочной стоимости, созданной на данной территории. Так, в структуре валового выпуска наибольшая доля промежуточного

потребления пришлось на 2008 год (53,8%), т.е. большая часть ресурсов была потрачена на незаконченное производство, что вполне характерно для периода кризиса. Резкое возрастание объемов товарно-материальных запасов привело к не менее резкому сокращению ВРП: в 2009 году темп роста ВРП по сравнению с предыдущим годом составил всего 95,8%. Описываемая динамика данных показателей представлена на рисунке 2.

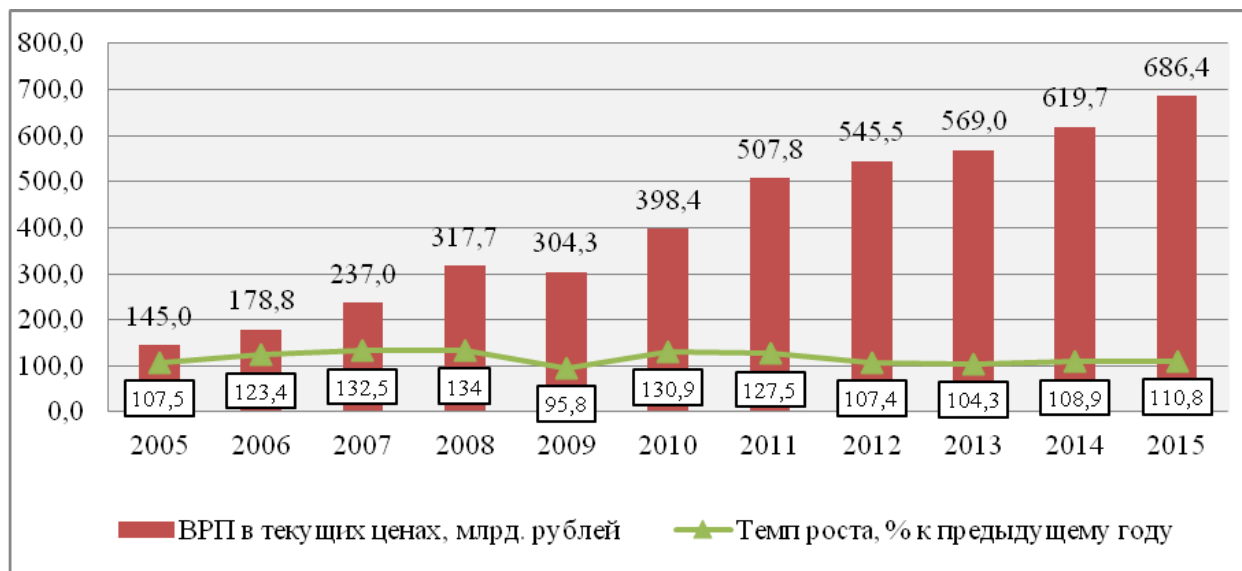


Рисунок 2 – Динамика производства ВРП Белгородской области в 2005-2015 гг.
Составлено по материалам: [3, 4].

Совершенная иная ситуация сложилась в 2010 году: резкий рост доли валовой добавленной стоимости (до 47,6% от всего выпуска) одновременно с сокращением объемов промежуточного потребления привели в том числе и к значительному приросту ВРП (до 30,9% в год). Более того, достигнутый результат удалось развить и добиться полной отдачи производства в 2011-2013 гг., когда доля валовой добавленной стоимости в валовом выпуске превышала 50%. Но количество доступных товарно-материальных запасов из-за непрерывно возрастающих производственных мощностей к концу 2013 года резко сократилось, что также нашло свое отражение в динамике ВРП (темпы прироста снизились до 4,3%).

Таким образом, в совокупности с другими факторами, структурные изменения валового выпуска по Белгородской области привели к значительному ускорению регионального развития, что отразилось на величине ВРП в 2011 и 2012 годах. Однако из-за внешних факторов, в том числе вступления России в ВТО, рост экономики Белгородской области оказался непродолжительным – местные предприятия оказались не способны конкурировать с зарубежными производителями. Данная проблема остается актуальной и в настоящее время: уровень развития производства и совершенство технологии во многом определяют темпы развития регионов России, особенно Белгородской области.

В свою очередь, выявить отрасли с высоким уровнем развития производства позволяет анализ структуры валовой добавленной стоимости. Рассмотрим диаграмму, показывающую долю различных видов экономической деятельности в процессе создания добавочной стоимости по Белгородской области, на рисунке 3.

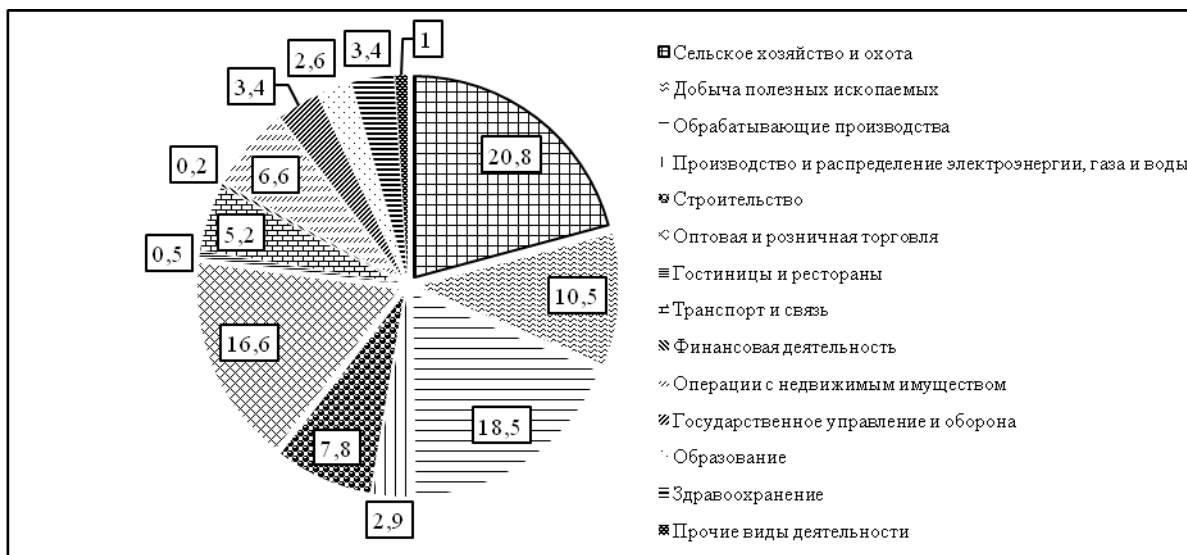


Рисунок 3 – Структура валовой добавленной стоимости Белгородской области за 2015 год, в % к итогу

Составлено по материалам: [3, 4].

Как показывает анализ приведенных данных, в 2015 году наибольшая доля добавленной стоимости, созданной на территории Белгородской области, относилась к сельскому хозяйству и охоте (20,8%). В денежном выражении региональные предприятия агропромышленного комплекса (АПК) произвели товаров и услуг в общей сложности на 142,4 млрд. рублей. Для сравнения, в обрабатывающих производствах объем добавленной стоимости в 2015 году составил 127,3 млрд. рублей, в торговле – 113,8 млрд., в добывающей промышленности – 72,3 млрд. и в строительной сфере – 53,5 млрд. Соответственно в долевого соотношении эти виды промышленности также следуют за АПК: удельный вес обрабатывающих производств – 18,5%, оптовой и розничной торговли – 16,6%, добычи полезных ископаемых – 10,5% и строительства – 7,8%.

По сравнению с 2012 годом, когда наибольшая доля валовой стоимости создавалась в обрабатывающей промышленности (18,2%), производительность АПК Белгородской области существенно возросла. В 2012 году на долю сельского хозяйства приходилось 17,3% ВРП области, что на 3,5% меньше, чем в 2015. Неоспоримым является тот факт, что за 3 года сельскохозяйственные предприятия Белгородской области существенно улучшили многие свои показатели, что и отразилось в объемах выпуска готовых товаров и услуг, а, следовательно, и в ВРП области. Например, темп прироста объема производства мяса сельскохозяйственными организациями в 2013-2015 гг. достигал 8,6-15,2% в год по сравнению с предыдущим периодом. Изменение данного показателя животноводства Белгородской области с 2010 года представлено на рисунке 4.

Еще более значительным является достижение темпа роста производства мяса в хозяйствах населения в 2014 году в 110,3% по сравнению с 2013 годом, когда наоборот наблюдалось сокращение этого показателя в 3,6%. В то же время, в 2014 году объемы производства мяса в фермерских хозяйствах наоборот существенно сократились (темп роста индекса достиг лишь 72,3% от 2013 г.) и продолжают сокращаться в 2015 году. Но, в конечном итоге, прогресс в области животноводства в регионе отчетливо виден, что позволяет говорить о том, что эта отрасль (как и весь АПК) в Белгородской области является одним из ведущих источников формирования ВРП.

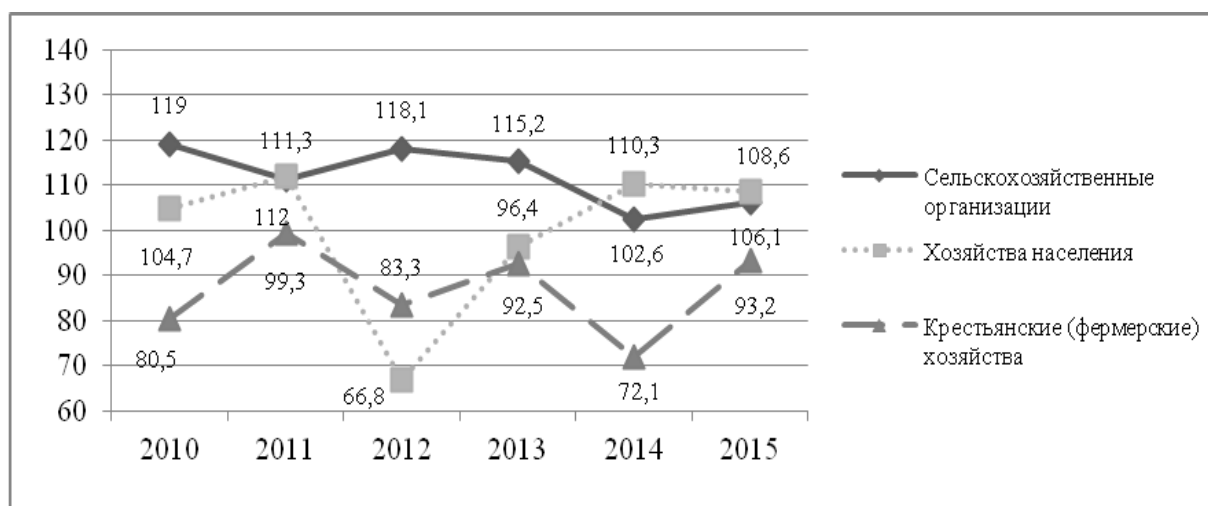


Рисунок 4 – Изменение объемов производства мяса (в убойном весе) в Белгородской области в 2010-2015 гг., в % к предыдущему периоду

Составлено по материалам: [3, 4].

Не менее важным направлением специализации для Белгородской области в настоящее время остается обрабатывающая промышленность. Несмотря на то, что с 2012 года эта отрасль несколько уступила главенствующее место, ежегодно она продолжает давать до 18% ВРП области. При этом наибольший объем добавленной стоимости внутри этой отрасли Белгородской области традиционно дает производство чугуна, стали и их обработка. Так, в 2015 году доля этого вида промышленности составила 19,4% от всего объема добавленной стоимости созданной в обрабатывающих производствах, что в денежном выражении составляет около 24,7 млрд. рублей.

Но в то же время главной проблемой обрабатывающей промышленности Белгородской области остается снижение темпов роста объемов производства. Особенно значительное сокращение данного показателя пришлось на период 2012-2014 гг., когда темпы прироста валового выпуска данной отрасли снизились до 4,3-4,5% в год. Эти цифры значительно уступают показателям 2005 и 2010 годов. И даже после некоторого подъема в 2015 году (прирост составил 8%) до показателя 2010 года очень далеко. Более того, в 2010 году начался значительный спад во всей промышленности области, когда индекс промышленного производства составил всего лишь 108,7%, а в 2011 – 105,6%. Следующие 2 года и вовсе отмечены минимальным ростом в 2-2,5%, что не позволяет на настоящий момент вернуться к прежним темпам роста. Но, если рассмотреть графическое изображение динамики данных показателей на рисунке 5, то можно увидеть, что в 2015 году кривые, отражающие темпы прироста промышленности Белгородской области, после продолжительного спада в 2013-2014 гг. вновь направились вверх.

Положительным 2015 год оказался и для добывающей промышленности, чей вклад в ВРП области в данном году составил 10,5%. Особенно заметное улучшение коснулось железорудных предприятий. Рост коснулся добычи таких видов полезных ископаемых как руда железная открытой добычи (102,8% к предыдущему периоду), концентрат железорудный (102,5%) и окатыши железорудные (104,4%) [3, 4].

Более того, в 2015 году возросли объемы добычи и производства строительных материалов: объем добытых нерудных строительных материалов в 2015 году по сравнению с 2014-м составил 108,3%. Для строительной сферы этот прирост оказался единственным за 4 года: начиная с 2012 года рост индекса объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», существенно замедлился. В первую очередь, кризис сказался на общей площади зданий, введенных в действие. В 2012 году рост индекса строительных работ снизился с 150,9% до 103,6%, а площадь готовых помещений

составила 2540,4 тыс. м². В 2013 году кризис продолжился: в действие было введено 2432 тыс. м², а индекс объема строительных работ составил 84,6%. И лишь в 2015 году строительная промышленность была отмечена ростом в 100,1%. Однако, общая площадь зданий, введенных в действие в этом году, достигла лишь 2307,5 тыс. м², что все же значительно меньше, чем в 2012 году [3, 4].

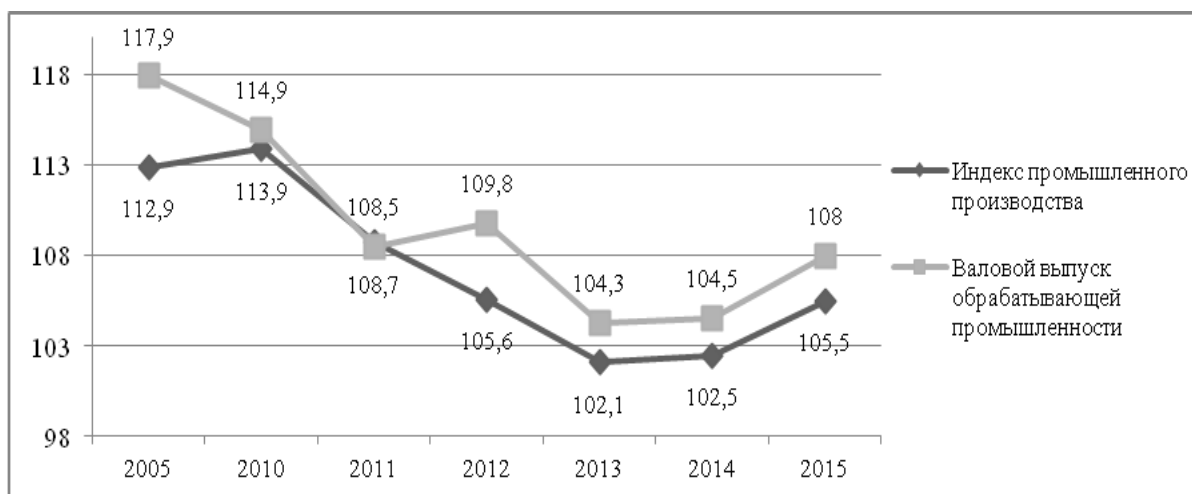


Рисунок 5 – Динамика индекса промышленного производства Белгородской области, в % к предыдущему периоду

Составлено по материалам: [3, 4].

Кроме того, стоит отметить, что кризис в таких капиталоемких отраслях области, как обрабатывающие производства и строительство, в 2013-2014 гг. сопровождался и снижением производительности труда. В указанный период, производительность труда увеличивалась на 2,9-2,8% ежегодно, что почти в 5 раз меньше, чем в 2011 году (10,4%) [3, 4]. И в 2015 году, данный показатель составил лишь 103,2% к предыдущему периоду, что говорит о необходимости реформации производственного процесса в области.

Исходя из вышеперечисленного, необходимыми мерами по поддержке устойчивых темпов развития Белгородской области представляются мероприятия, направленные на дальнейшее содействие прогрессу в сельском хозяйстве, так как в настоящий момент этот сектор экономики региона является самым перспективным. Например, такими мерами могут стать предоставление государственных субсидий для крестьянских (фермерских) хозяйств, помощь в модернизации оборудования крупным сельскохозяйственным холдингам и увеличение объема налоговых льгот для предприятий АПК.

Кроме того, государственная поддержка по модернизации остро необходима предприятиям промышленности области, которая самым тесным образом зависит от качества оборудования и условий его обслуживания. Еще одним шагом по поддержке промышленности должно стать участие региональных властей в подготовке рабочих кадров для этой отрасли. В данном направлении возможно финансирование специальных курсов по подготовке и переподготовке кадров на базе областных учреждений образования.

Отдельно стоит отметить, что для таких отраслей как туризм и гостиничный бизнес государственная поддержка является единственным средством, которое способно дать мощный толчок для развития данных отраслей. Для увеличения объемов добавленной стоимости, созданной в этих отраслях, необходимо увеличить количество бюджетных мест для отдыха детей и взрослых на территории региона. Также возможным шагом по увеличению степени привлекательности Белгородской области может стать субсидирование гостиничного бизнеса с целью созданию более комфортных условий для проживания в них как жителей региона, так и гостей из других субъектов РФ.

Литература

1. Белгородская область 2016 [Текст]: кратк. стат. сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области (Белгородстат). – Белгород: Белгородстат, 2017. – 47 с.
2. Региональная экономика и пространственное развитие [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Л.Э. Лимонова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 2 т. – 397 с.
3. Белгородская область в цифрах 2013 [Электронный ресурс]: Крат. стат. сб. / Белгородстат. – 2013. – 284 с. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/publications/official_publications/electronic_versions (Дата обращения: 20.07.2017).
4. Белгородская область в цифрах 2016 [Электронный ресурс]: Крат. стат. сб. / Белгородстат. – 2016. – 289 с. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/publications/official_publications/electronic_versions (Дата обращения: 20.07.2017).
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2016 [Электронный ресурс]: Стат. сб. // Росстат. – 2017. – 1326 с. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf (Дата обращения: 20.07.2017).

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*А.В. Бороденко, Я.Ю. Бондарева
г. Белгород, Россия*

Малым предпринимательством признаётся деятельность, которая осуществляется отдельными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные законом признаки, которые определяют сущность этого понятия. Основным критерием, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчётный период на предприятии (в организации). В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятия управляемые одним собственником.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также крестьянские (фермерские) хозяйства [1].

Главная роль в увеличении экономического потенциала на современном этапе развития экономики России, отводится малому предпринимательству, так как оно является важным инструментом реализации инноваций в бизнесе, фактору, позволяющий решать социальные и экономические задачи. Также способствовать формированию конкурентной среды, обеспечивать занятость, насыщать рынок товарами и услугами, увеличивать налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

В современных условиях глобализации к особенно действенным факторам конкурентоспособности относят и развитие малого предпринимательства Белгородской области. Становится очевидным, что именно развитие малых предприятий играет одну из главных ролей в обеспечении решения многих экономических, социальных проблем, включая формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами,

борьбу с безработицей, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поэтому одной из приоритетных задач федерального и регионального уровня должно стать развитие малого предпринимательства. Несмотря на предпринятые шаги в этом направлении малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности. На сегодняшний день общественность с особым вниманием следит за проблемами, перспективами и ролью малого бизнеса в экономике России. В условиях экономического кризиса именно предприятия малого бизнеса становятся наиболее эффективной формой предпринимательства.

Для успешного развития предпринимательства в Белгородской области необходимо выполнение некоторых условий, способствующих этому. В первую очередь к ним можно отнести: ясная и непротиворечивая нормативно-правовая база, поддержка государства, доступные кредиты под небольшие проценты, приемлемый уровень налогов.

Следует отметить, что в Белгородской области созданы благоприятные условия для малого и среднего предпринимательства, которые поддерживаются механизмами организационной, финансово-кредитной и имущественной поддержки в рамках реализации подпрограммы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы» [2].

Можно выделить меры по государственной поддержке малого предпринимательства, которые реализуются в Белгородской области. Их разделяют на несколько групп:

- финансовая поддержка;
- формирование инвестиционного климата;
- организационное обеспечение;
- консультационная, информационная и образовательная поддержка;
- создание новых и развитие действующих институтов поддержки.
- имущественная поддержка и развитие инфраструктуры;

В деятельность малого предпринимательства вовлечены практически все социальные группы населения Белгородской области. Развитие малого предпринимательства позволяет решать многие социальные задачи:

- создание новых рабочих мест;
- формирование среднего класса и повышение качества жизни белгородцев.
- снижение социальной напряженности и уровня безработицы;

Малый бизнес в Белгородской области – один из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики, который наиболее активно реагирует на ее изменения.

Можно выделить основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) (Таблица 1) [3].

По данным таблицы видно, что за период 2012-2016 гг. число малых предприятий и микропредприятий увеличилось до 24 450.

Также можно рассмотреть количество индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе регистра хозяйствующих субъектов Белгородстата на 1 января 2016 (Таблица 2) [3].

В настоящее время современной проблемой является выравнивание экономического потенциала развития предприятий малого бизнеса в городах и районах области, так как на сегодняшний день около 60 % действующих субъектов малого бизнеса сосредоточено в трех крупных городах области (Белгород, Губкин, Старый Оскол), при этом отмечается невысокая деловая активность сельского населения.

Таблица 1

**Основные экономические показатели деятельности малых предприятий
(включая микропредприятия)**

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Число предприятий, единиц	21 941	24 684	24 351	21 222	24 450
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, единиц	14,3	16,0	15,8	13,7	15,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	103 330	103 921	105 384	100 975	104 635
Среднемесячная заработная плата одного работающего, рублей	13 641,7	16 274,2	16 722,4	17 283,7	20 167,6
Оборот предприятий, млн. рублей	214 752,2	214 093,8	246 525,9	465 861,7	465 897,5
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей	103 525,4	98 360,8	103 640,8	-	165 643,6
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	8 026,2	7 058,3	12 323,9	14 695,0	13 609,4

Рассматривая малое предпринимательство Белгородской области можно отметить, что оборотный капитал и финансовые ресурсы малых предприятий чаще всего ограничены. Малый бизнес очень зависит от заемных средств, а для банков небольшие объемы кредитования затратные и сопряжены с риском. Ввиду этого малый бизнес остро нуждается в отработанной системе по кредитованию. Для получения кредита в большинстве банков к субъекту малого бизнеса предъявляется требование наличия перспективного проекта или бизнес-плана. Составлением таковых занимаются специалисты консалтинговых фирм, услуги которых стоят недешево, а гарантий в получении кредита даже при предоставлении перспективного проекта банк дать не может. Большинство малых предприятий не имеет средств на такие виды услуг.

По данным таблицы можно сделать вывод, что по количеству индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе регистра хозяйствующих субъектов Белгородстата на 1 января 2016 выигрывает Белгородский район, Старооскольский городской округ, в том числе г. Старый Оскол, а также Губкинский городской округ, в том числе г. Губкин.

**Количество индивидуальных предпринимателей, учтенных
в составе регистра хозяйствующих субъектов Белгородстата на 1 января 2016**

	Человек	В % к количеству индивидуальных предпринимателей на 1 января 2016г.
Всего по области	48125	102,3
г. Белгород	13706	102,0
Алексеевский район и г. Алексеевка	2172	97,8
в том числе г. Алексеевка	1615	99,0
Белгородский район	5370	109,0
Борисовский район	754	102,9
Борисовский район	1901	101,4
г. Валуйки и Валуйский район	1218	100,3
в том числе г. Валуйки	604	97,6
Вейделевский район	833	100,6
Волоконовский район	776	99,2
Грайворонский район	2570	101,9
Губкинский городской округ	1968	101,8
в том числе г. Губкин	559	97,7
Ивнянский район	938	99,9
Корочанский район	202	89,4
Красненский район	853	98,7
Красногвардейский район	387	101,8
Краснояржужский район	1161	99,1
Новооскольский район	603	96,3
Прохоровский район	974	101,6
Ракитянский район	627	102,8
Ровеньский район	7869	103,3
Старооскольский городской округ	7019	103,4
в том числе г. Старый Оскол	1040	102,1
Чернянский район	2382	102,5
Шебекинский район и г. Шебекино	1347	103,4
в том числе г. Шебекино	1844	103,0
Яковлевский район		

Правительство Белгородской области взаимодействуя с фондом поддержки малого и среднего предпринимательства содействует развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, что способствует активизации деятельности малых инновационных предприятий, получающих за счет средств фонда финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов в форме субсидирования процентных ставок по банковским кредитам, а также финансирования научных разработок по программам для субъектов малого бизнеса и научных учреждений. Необходимо отметить, что экономический потенциал малого предпринимательства Белгородской области не используется в полной мере. Темпы роста производственных и инновационных направлений предпринимательской деятельности не отвечают требованиям ускоренного развития экономики. Преимущественным направлением деятельности субъектов малого бизнеса в общем обороте предприятий малого предпринимательства остается торговля и услуги [4, с.7].

Делая вывод развитию малого предпринимательства в Белгородской области можно отметить отсутствие инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. Комплекс консультационных услуг предприниматель имеет возможность получить только в областном центре. Финансовая поддержка малого бизнеса области осуществляется в основном за счет средств областного бюджета.

Таким образом, на протяжении последних лет сохраняется низкая эффективность деятельности малых предприятий, появляются трудности по безопасности труда, проблемы с размером средней заработной платы, так как она ниже средне областного уровня. Поэтому, в настоящее время становится актуальным создание на основе программных мероприятий условий, обеспечивающих устойчивый рост количества субъектов малого предпринимательства.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы» [Электронный ресурс]: постановление Правительства Белгородской обл. от 16.12.2013 № 522-пп. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики Белгородской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт Белгородстат. Режим доступа: <http://belg.gks.ru>.
4. Любушин Н. П., Ионова Е. С. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 2-13.

СТРАТЕГИЯ И КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА АВТОДОРОЖНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

*О.А. Герасименко
г. Белгород, Россия*

Реализация стратегии государственно-частного партнерства (ГЧП) – непростой вопрос. ГЧП – это долгосрочные и сложные механизмы, которые требуют полного понимания обязанностей и ответственности, а также распределения рисков между сторонами. ГЧП также подразумевает прогрессивные изменения в роли государственного сектора, который из одного из поставщиков услуг должен превратиться в координатора.

Опыт стран и разбор случаев из практики реализации проектов говорит нам о том, что, несмотря на значительные возможности, изначальные ожидания в плане масштабов и темпов развития ГЧП не были реализованы и развитие ГЧП во многих странах ограничено.

Разработка программы ГЧП сосредоточена на относительно немногих странах с низким и средним уровнем доходов. Фактически данные могут быть еще ниже, если бы проводилось различие между хорошо спланированными и хорошо функционировавшими проектами и теми, которые обладали серьезными недостатками и могут накапливать непредвиденные долговые обязательства и проблемы для правительства в будущем [1, с.455].

Нереализованные ожидания могут частично быть связаны со странами, которые пытаются применить или которых сдерживают сложные подходы к ГЧП. Исполнительные органы в развивающихся странах должны справляться с рядом новых для них проблем с помощью агентств и консультантов, как правило, из других стран. Сложные аспекты ГЧП, первоначальные этапы, которые отнимают много времени, а также стоимость исследований, несомненно, вызвали трудности для властей, которые вынуждены решать дилемму между низким уровнем оплаты и преимущественно инженерным уровнем труда.

Всемирный банк и другие многосторонние агентства осознали и упоминают в недавних документах, что повторение заклинаний (слепое следование строгим правилам, которые не могут быть применимы или значимы для всех стран) зачастую является контрпродуктивным. Два примера этого – это независимый регулятор и компаратор государственного сектора (КГС).

В начале 2000-х, принятым подходом было наличие независимого регулятора за пределами министерства/автодорожного органа. Для многих стран это было слишком большим шагом, когда функции регулятора, такие как тарифицирование, зачастую выполнялись небольшим, жестко контролируемым, не обладающим достаточными средствами и опытом отделом или группой в рамках какого-либо министерства.

Аналогичным образом, КГС был создан в Великобритании частично в связи с обоснованными техническими причинами, а также по политическим причинам во время первого внедрения программы ГЧП [2, с.62].

Благодаря опыту расширения программы ГЧП, информации о требованиях и функционировании ГЧП, а также необходимых новых технических экспертных знаниях (преимущественно, не инженерных, а финансовых, социальных и юридических) также получило новое освещение. Тем не менее, этот опыт также частично указал на возможные политические ловушки ГЧП, которые могут вызвать только опасения неуспеха в связи с принятием столь смелых шагов при внедрении ГЧП.

Опыт реализации ГЧП в мире предполагает, что полезно, если не обязательно, обеспечить наличие основ концепции ГЧП в целях планирования и реализации, а также обеспечения доверия и понимания среди всех участников процесса ГЧП. Это относится как к государственному, так и к частным партнерам.

ГЧП развивались в условиях незавершенных реформ и только частично сформированных механизмов, и, как правило, все страны приступали к процессу ГЧП таким способом. При этом основным моментом является то, что для ускорения и эффективного развития программы ГЧП правительства должны как можно быстрее создавать механизмы содействия/обеспечения.

Эти механизмы предоставляют набор правил, обеспечивающий уверенность как государственного сектора, который реализует правила, так и частного сектора, который должен инвестировать время и средства, и направлены на достижение обоими секторами их целей в приемлемых рамках.

Представляется очевидным, что в начале развития ГЧП в любых масштабах аналитики и реформаторы зачастую, хоть и не всегда, слишком оптимистично полагали, что правительства могут в течение короткого, по масштабам государственного сектора,

периода времени, провести реформу, учредить организации, запланировать концессии и установить нормативно-правовые рамки, которые должны быть завершены и успешно функционировать. Более того, некоторые модели, предлагаемые для стран с низким или даже средним уровнем доходов, связаны с опытом стран ОЭСР, часть которых столкнулись с различными трудностями с их продвижением.

Препятствия, ограничивающие участие частного сектора, могут быть устранены только в результате долгосрочных и глубоких реформ. В качестве примера, контрактный пакет, включающий долгосрочные программы ремонта и технического обслуживания крупной части автодорожной сети не будет работать в странах, в которых существует только несколько частных общестроительных компаний, характеризующихся низким уровнем навыков и ограниченными финансовыми обязательствами. Приоритет будут иметь долгосрочные реформы, направленные на развитие и реструктуризацию строительной индустрии.

Вкратце, в развитии проектов ГЧП зачастую преобладает пять типов ограничений [3, с.210]:

- политические ограничения, которые должны устраняться в целях развития и установления четких и устойчивых правил и соглашений между соответствующими органами власти, между этими органами и участвующими пользователями, а также между властями и частным сектором;

- нормативно-правовые ограничения, которые должны быть преодолены для обеспечения прозрачных процедур, определяющих рыночную конкуренцию и тарифообразование в отношении проектного строительства и эксплуатации, обеспечения исполнения контрактов и гарантий частной собственности;

- экономические и финансовые ограничения, вызванные экономическим развитием, государственными бюджетными ограничениями и нерешительной политикой в области пользовательских платежей. Они должны быть целенаправленно устранены для достижения солидной финансовой структуры на всех этапах проекта;

- социальные и культурные ограничения, определяющие уровень приемлемости частных инвестиций в общественную инфраструктуру, услуги и возможных иностранных инвестиций для пользователей дорог;

- государственные ограничения, которые связаны зачастую с ограниченностью информации о взаимосвязанных переменных и которые мешают четкому определению производственных показателей или расчету ключевых величин, критических для экономической оценки проекта и оценки рисков;

- ограничения, связанные с частным сектором, блокирующие реакцию на потребности транспортной отрасли и рост производительности.

Первые два ограничения зачастую происходят из тенденции к выраженному контролю над частным менеджментом в связи с избыточным регулированием; финансовые ограничения фактически происходят из того факта, что транспортные инвестиции являются, как правило, крупными и их издержки могут быть компенсированы только в течение длительных периодов времени. Четвертое ограничение происходит из того факта, что люди, участвующие в этапе подготовки проекта, обычно обладают ограниченными знаниями о предмете. Пятое ограничение зачастую связано с недостатком динамики строительной отрасли, не привыкшей к долгосрочным обязательствам и принятию рисков. В таблице 1 показаны некоторые из наиболее необходимых шагов, которые могут быть предприняты в этой связи, как на уровне политических мер, так и на уровне проекта [4, с.165].

Таблица 1

**Наиболее необходимые шаги по устранению ограничений ГЧП
в автодорожной сфере**

Типы ограничений	Конкретные ограничений	Тип реформ, необходимых в долгосрочном периоде на политическом уровне	Конкретные действия в краткосрочном периоде на уровне проекта
Политические	<ul style="list-style-type: none"> • Политическая нестабильность • Отсутствие прозрачности 	<ul style="list-style-type: none"> • Принципы грамотного управления 	<ul style="list-style-type: none"> • Гарантии и демонстрация приверженности политике и проектам ГЧП
Нормативно-правовые ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Слабые государственные институты (низкое соблюдение дорожных правил / перегруженность) 	<ul style="list-style-type: none"> • Корректировка юридических рамок для содействия ГЧП (разрешение споров, частное владение, концессионное право) • Учреждение регулирующего органа • Уточнение закупочных процедур 	<ul style="list-style-type: none"> • Обучение персонала агентства вопросам управления контрактами и регулирования
Экономические и финансовые ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Экономическая нестабильность • Неразвитые финансовые рынки • Низкие объемы движения • Низкие доходы (возможность взимания платы за проезд) 	<ul style="list-style-type: none"> • Экономическое развитие Обеспечение поступлений для дорожного сектора из дорожного фонда, пользовательских платежей • Развитие финансовых рынков (реформа банковской системы, учреждение инфраструктурных инвестиционных фондов) • Разработка методик для оценки государственных рисков 	<ul style="list-style-type: none"> • Обращение к МФО за сокращением рисков, содействием диалогу по вопросам регулирования и предоставлением технической помощи • Стабильный экономический менеджмент • Поддержка развития внутренних финансовых рынков и интеграции в региональные инициативы
Социальные и культурные ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Популярное сопротивление взиманию платы за проезд 	<ul style="list-style-type: none"> • Согласованная стратегия взимания платы за проезд на национальном уровне 	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка чувствительности общественности в связи с платежами пользователей дорог • Внедрение системы взимания платы за проезд и целевые места автодорожной сети (мосты, паромы) для повышения общественного восприятия • Финансирование жизнеспособности для субсидирования/поддержки и беднейших пользователей

Ограничения государственного сектора	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток опыта/навыков работы с ГЧП • Слабые государственные институты (низкое соблюдение дорожных правил / перегруженность) 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание работающего как бизнес дорожного агентства с четким распределением обязанностей за различные участки сети • Накопление положительного опыта работы в рамках ГЧП, начиная с контрактов на техническое обслуживание и заканчивая концессиями 	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение инвентаризации дорог • Использование технической помощи • Определение стандартов • Использование технической помощи • Выбор сотрудников агентства с опытом работы в юридической и финансовой областях
Ограничения частного сектора	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток опыта/навыков работы с ГЧП 	<ul style="list-style-type: none"> • Нарращивание потенциала частного сектора (местных подрядчиков и консультантов) • Переход от контрактов, основанных на вкладе (количестве) на контракты, основанные на результатах (эффективности) 	<ul style="list-style-type: none"> • Привлечение пользователей дорог к участию на всех этапах проекта • Определение показателей эффективности технического обслуживания • Проведение предварительных исследований в достаточном объеме

Каждая страна должна выбрать собственный курс при определении роли ГЧП в автодорожном секторе. Путь развития ГЧП представлен на рис.1.

Общий курс конкретной страны заключается в переходе от проектного уровня развития ГЧП в левой части диаграммы к программному уровню на правой стороне, процесс, в котором политика в области ГЧП будет постоянно корректироваться в свете полученного опыта изначальных проектов ГЧП и развивающаяся политическую, экономическую и социальную среду в стране. ГЧП проектного уровня может, в частности, использоваться для разработки флагманских проектов, которые могут служить для запуска более широкой программы ГЧП. Мостовые переправы особенно хорошо подходят для ГЧП и изначального похода на проектном уровне. То есть, их строительство не связано с большими расходами или проблемами, взимание платы за проезд через них в целом не вызывает сопротивление (в связи с предыдущими сборами на паромных переправах), и они представляют более предсказуемые транспортные потоки, в связи с отсутствием конкурентных маршрутов. В некоторых случаях их финансирование также может быть выгодно благодаря передаче существующих государственных активов и сопутствующих поступлений за платный проезд [5, с.40]. В Великобритании успех дартфордского, севернского и скайского мостовых проектов в 1980-х способствовал развитию программ ГЧП; в Португалии мост Васко да Гама в 1990-х гг. послужил в качестве флагманского проекта для развития программы ГЧП. ГЧП проектного уровня могут быть потенциально реализованы только при ограниченных и целенаправленных структурных изменениях в основах концепции ГЧП. Оно может подразумевать индивидуальный юридический подход и контрактное регулирование. ГЧП программного уровня могут быть приемлемы только в тех случаях, когда существует крупная программа инвестиций (портфель проектов) в рамках стратегии долгосрочных инвестиций.

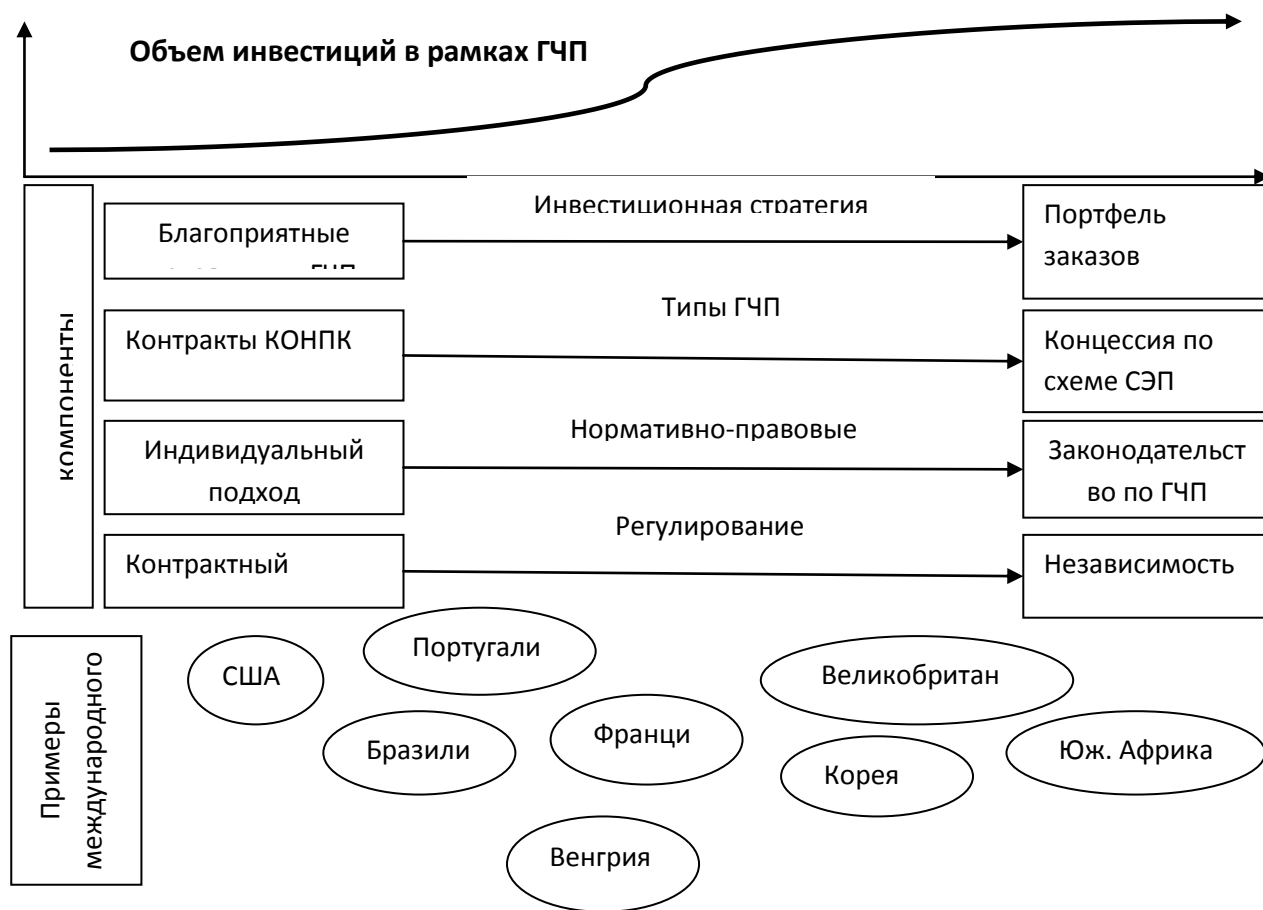


Рисунок 1 – Путь развития ГЧП

Литература

1. Прядко С.Н., Жданкова Е.А. Установление стратегических приоритетов в планировании долгосрочного развития региональных предприятий // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 6-2. – С. 454-459.
2. Гукова Е.А. Особенности российской специфики организации процесса бизнес-планирования на предприятии // *Экономические и социальные факторы развития народного хозяйства материалы IV региональной научно-практической конференции аспирантов и магистрантов*. – 2016. – С. 60-64.
3. Avilova Z.N., Gulei I.A., Shavyrina I.V. Formation of the customer-centric organizational culture of the university as a factor of effective social and economic development of the region // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Т. 6. – № 3. – С. 207-216.
4. Тхориков Б.А. Проблемы целеполагания в системе государственного управления социальной сферой // *Историческая и социально-образовательная мысль*. – 2016. – Т. 8. – № 1-2. – С. 164-166.
5. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления организациями социальной сферы: проблемы целеполагания, метод TASKED // *Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика*. – 2015. – Т. 36. – № 19-1 (216). – С. 39-42

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Е.А. Гукова
г. Белгород, Россия*

Стратегия развития управления цепями поставок на современном этапе развития экономики поддерживается процессом его создания и распределения. В условиях создания системы стратегической логистики очень важно использование компетентности и многоканальных партнерских отношений для достижения конкурентных преимуществ.

Причины, связанные с отсутствием логистической стратегии кроются, прежде всего, в общем недопонимании персоналом топ-менеджмента назначения логистики как интегрированного инструмента управления, позволяющего оптимизировать материальные и финансовые ресурсы компании. Основы эффективной координации ЦП является высокий уровень доверия между партнерами. Как показывают результаты, проведенных исследований, фактический уровень информационного обмена между участниками ЦП не высок.

Например: информация об обновлении ассортимента от поставщиков предоставляется в объеме 45%, информация о снятии продукции с производства примерно 28%, информация о размерах запасов менее 25%, информация о планах производства менее 10%. Не хватает квалифицированных логистических менеджеров, которые способны выбрать подходящие к конкретному производству логистические технологии и построить соответствующие им базовые логистические подсистемы.

Сегодня в общих затратах времени, отводимых на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на собственно изготовление продукта труда составляют в среднем от 2 до 5%. Таким образом, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, получаемую в единицу времени, снизить себестоимость продукции.

Экономический эффект от применения логистикой стратегии на практике начинается от снижения транспортных расходов. Это происходит путем оптимизации маршрутов движения транспорта, согласования графиков, сокращения холостых пробегов транспорта и т.д. [1].

Логистическая стратегия позволяет просчитать затраты на управление запасами, поставку комплектующих, складирование и транспортировку грузов конечному потребителю. управление информационным потоком, таким образом, способствует внедрению интегрированной системы управления и контроля за движением и использованием материальных, технических и финансовых ресурсов, обеспечивающих производство.

Логистические действия в сфере стратегического планирования управления материальными ресурсами обеспечивают высокую гибкость предприятия и время для реорганизации или производственной системы в соответствии с временем, отдаленностью объекта и объемом необходимого на данный промежуток времени груза. В силу ряда факторов, оказывающих влияние на эффективность товародвижения, возникает необходимость в выполнении запасами следующим логистических функций: географическая специализация, консолидация ресурсов, уравнивание спроса и предложения; защита от неопределенности [2, с.10].

Использование модели логистических систем и систем потоков дает возможность вникнуть в будущие проблемы в управлении цепями поставок, так как она выявляет взаимосвязи между логистическими цепями и процессами, маршрутизацией материальных и информационных потоков.

Общая теория управления [3-4] подтверждает существование возможности создания системы. На фоне общего экономического спада проблемы, такие как волатильность продаж или активное движения капитала усугубляются.

Но в тоже время есть проблемы в стратегическом планировании, такие как отсутствие четкой системы информационного взаимодействия транспорта и складских служб, отсутствие в учетной программе реальных сведений об ассортименте и объеме товарной продукции на складах организации, отсутствие организованной массово применяемой системы по учету и отслеживанию бракованных товаров. нехватка централизованного руководства на крупных логистических участках, невозможность организовать параллельную работу (в частности, загрузку или выгрузку) на нескольких складах одного комплекса (чаще всего – вследствие отсутствия достаточного числа работников или необходимого оборудования на складе), дефекты в графиках отгрузки и загрузки товаров и др.

Основные концепции координации ЦП (стратегии):

- 1) «Точно вовремя» - JIT.
- 2) «Точно в последовательности» - JIS.
- 3) Запасы , управляемые клиентом – VMI.
- 4) KANBAN с ответственностью поставщиков.
- 5) Быстрое реагирование QR.

Основные направления координации при создании стратегии управления цепями поставок состоят в координации данных, интеграцию программного обеспечения участников ЦП, координация услуг (объединение и согласование бизнес-процессов с партнерами и клиентами по бизнесу,

Элементами координации в логистике являются показатели, ресурсы и процессы. В ходе анализа этих элементов необходимо выбрать методы снижения уровня логистических затрат, который включает в себя такие этапы как анализ существующей логистической системы, диагностика, выявление проблем и постановка целей, подбор (при необходимости – замена) персонала и менеджмента, способного выполнять соответствующие задачи, построение (реорганизация) логистической системы в целом и создание новой (обновленной) организационной структуры.

Чтобы провести адекватный анализ и диагностику для создания логистической стратегии потребуется, в частности:

- исследовать имеющиеся в компании возможности по хранению;
- провести анализ оптово-розничных складских возможностей с целью повышения эффективности полезного объема складов и их емкости;
- исследовать возможности складов с точки зрения отгрузок заказов;
- провести анализ эффективности наиболее важных складских процессов и выявить потенциальные возможности для их оптимизации;
- проанализировать систему оплаты труда и мотивации работников склада и транспорта.

На основе проведенного анализа разрабатывается программа улучшений и модернизации логистической стратегии компании, а также методика по их внедрению в практическую деятельность.

В нее могут, например, входить:

- предложения по технической реорганизации процессов приема, хранения размещения и отгрузки товарной продукции на соответствующих складах;
- схема оптимизации складских и транспортных процессов, включающая в себя практические рекомендации по корректировке конкретных транспортных и складских операций, а также штатного расписания;
- практические предложения и расчет необходимых ресурсов на усовершенствование существующей модели мотивации сотрудников с целью повышения общей эффективности работы персонала, занятого в транспорте и складском хозяйстве;

- создание системы постоянных требований, предъявляемых к системам транспорта и складского хозяйства, с целью определения объема работ и уровня инвестиций, которые необходимы для развития соответствующей инфраструктуры;
- формирование комплекса мероприятий по оптимизации планирования межскладского движения потоков товарной продукции;
- составление максимально эффективных графиков по приему и отгрузке заказанных товаров по всем складам.

Таким образом, логистическая стратегия является эффективным инструментом оптимизации бизнес-процессов на предприятии, т.к. позволяет в производственных и торговых компаниях создать такую систему управления материальными потоками [5,с.4], которая даст возможность быстро реагировать на любые изменения рынка, организовывать поставки товаров быстрее конкурентов, отслеживать движение товара на всем пути следования, предоставит возможности по минимизации расходов при транспортировке и обработке товаров, позволяет делать анализ товародвижения и возникающих при этом расходов, нацелена на решение задачи по наиболее полному удовлетворению потребностей конечного потребителя.

Литература

1. Калашникова И.С. Логистическая стратегия как средство повышения конкурентоспособности предприятия : материалы I междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1. URL: sibac.info/sites/default/files/files/06_12_12/06.12.2011.pdf (дата обращения: 06.09.2017)
2. Виноградов А.С. Проблемы логистики // Маркетолог. 2013., № 3. С. 5-15.
3. Левкин Г.Г. Логистика как предмет внутрифирменного консалтинга при совершенствовании логистической системы // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика». 2010., № 3. С.45-59.
4. Коломийцев Г. Опыт организации производственной логистики // Логистика и система. 2014., № 1. С. 23-27.
5. Таран С. А. Логистическая стратегия предприятия: разработка и реализация. Практические рекомендации. М.: Издательство «АльфаПресс», 2010. 312 с.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

*Е.А. Денисова
г. Белгород, Россия*

Одной из наиболее серьезных угроз экономической безопасности России является криминализация экономических отношений, которая превратилась в основное препятствие успешного социально-экономического развития страны. Она приобретает все более системные характеристики, а также способность реального влияния на отношения производства, обмена, распределения и потребления в стране.

Какой бы подход к определению экономической безопасности мы ни принимали, в любом случае экономическая безопасность в условиях рыночной экономики предполагает:

- во-первых, состояние отсутствия угроз для экономической системы (идеал);
- во-вторых, состояние защищенности хозяйственной системы от внутренних и внешних угроз и опасностей.

В условиях рыночной экономики, как справедливо отмечают М.К. Каминский и А.В. Щербаков, «какие бы терминологические витийствования ни встречались на

страницах научной литературы, суть сводится к одному - к обеспечению безопасности рыночного способа хозяйствования» [1, с.14-16].

В этой связи можно выделить два варианта обеспечения экономической безопасности.

1. Первый вариант основан на защите экономической системы в том качественном состоянии, в котором она находится в настоящее время, однако в таком случае под защиту попадает и криминализованный сектор экономической системы.

Учитывая высокую степень криминализации современной экономики, можно сделать вывод, что такой подход приводит к усугублению криминальной ситуации в экономике и обществе с известными последствиями деградации развития нашей страны и формирования криминального государства, которое устроено по типу легального. Такое государство имеет свою систему социальных институтов, нормативный порядок и т.п.

Принципиальным отличием криминального государства от легального является то, что оно основано на криминале и принуждении. Реальные рычаги управления здесь принадлежат лидерам преступного мира, а официальные институты представляют их интересы.

2. Если же цель состоит в том, чтобы обеспечить безопасность различных сфер экономики в интересах государства и общества, то следует говорить о декриминализации этих сфер как о первоочередной задаче процесса обеспечения безопасности [2, с.79].

Таким образом, второй вариант связан с одновременным активным процессом декриминализации экономической системы и защиты декриминализованной экономической системы от возникающих внутренних и внешних угроз.

Под декриминализацией экономической системы страны мы понимаем деятельность государства и общества, направленную на устранение причин и социально-экономических последствий криминализации, обеспечение такого уровня общественной защищенности от процесса криминализации, его реальных и потенциальных угроз, который не препятствует развитию государства, общества и личности.

Декриминализация экономической системы страны не может быть вне системы экономической безопасности государства, т.е. нельзя бросить все силы и средства только на декриминализацию, несмотря на опасность криминальной экономики. Однако определенный приоритет на современном этапе развития экономики России необходимо отдать именно декриминализационным институтам и инструментам.

Принимая во внимание тот факт, что криминализация не является исключительно ростом преступности, можно заметить, что и защита от ее эффектов не сводится только к воздействию на преступность и преступников. Исправить ситуацию невозможно, переловив всех бандитов и коррупционеров.

Для противодействия криминализации общества необходим широкий спектр мер, как воздействия на причины, ее порождающие, так и устранения или нейтрализации ее последствий.

Однако действенность инструментов противодействия криминализации обеспечивается не самим фактом их наличия, а правильной организацией и своевременностью использования каждого из них, что может быть обеспечено только наличием единого комплексного механизма.

Механизм обеспечения экономической безопасности реализуется через систему органов законодательной, исполнительной и судебной властей, общественные и иные объединения граждан, принимающих участие в обеспечении безопасности в соответствии с законом Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 г.

Только при наличии дееспособных и соответствующих современному состоянию экономики управленческих структур, выполняющих задачи по защите экономических интересов страны, могут быть гарантированы стабильность и поступательное социально-экономическое развитие страны, ее место в едином экономическом пространстве.

Рассматривая процесс обеспечения экономической безопасности страны через призму противодействия криминализации, отметим, что ключевую роль в данном контексте занимает правоохранительная система обеспечения экономической безопасности, в которую должны входить не все правоохранительные органы Российской Федерации, а лишь те, деятельность которых непосредственно направлена на противодействие угрозам экономической безопасности.

Задача правоохранительных органов применительно к рассматриваемой проблеме заключается в борьбе с криминальной экономикой, существенной характеристикой которой является создание общественной опасности, причинение такого вреда функционированию институтов общества и государства, который превышает пределы факторов экономической безопасности.

Задачи обеспечения экономической безопасности и усиления борьбы с криминализацией общества вытекают из законов, регламентирующих деятельность ведомств (органов) - субъектов обеспечения национальной безопасности.

Основной объем обязанностей в сфере правоохранительного обеспечения экономической безопасности возложен на органы внутренних дел, органы ФСБ, органы прокуратуры и таможенные органы [4, с.22-28].

Таким образом, в современных условиях деятельность государственных органов управления в основном направлена на компенсацию ущербов от криминальной экономики или на преодоление негативных тенденций развития объекта.

Сложившаяся ситуация диктует необходимость разработки системы управления экономической безопасностью, позволяющей перейти от эпизодических (авральных) мер к созданию стабильного механизма целевой ориентации всех элементов (участников) процесса обеспечения экономической безопасности на регулярное выявление и решение всей совокупности проблем, связанных с декриминализацией экономической системы.

Литература

1. Аверченко, Е.К. Декриминализация как путь и средство решения задач обеспечения безопасности экономической системы [Текст] / Аврамова Е.К. // Вопросы экономики, 2014. - № 11. - С. 14-16.
2. Алексов, А.Л. Противодействие криминализации экономической сферы общества в системе обеспечения экономической безопасности страны [Текст] / Алексов А.Л. М.: Фонд «Институт экономики города», 2015. - 79 с.
3. Алтухова, В.Г. Проблемы устойчивого развития региона в контексте экономической безопасности страны [Текст] / Алтухова В.Г. // Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2014. - 92 с.
4. Афанасьев, С.Т. Управление экономической безопасностью региона в современной России [Текст] / С.Т. Афанасьев. – М.: изд-во МГТУ им. Н.Э Баумана, 2014. - С. 22-28.

ПРОБЛЕМА КРИМИНАЛИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

*Е.А. Денисова
г. Белгород, Россия*

Изучение данной проблемы приобретает особую значимость в современных условиях хозяйствования в России, когда активизировались процессы криминализации экономики, и по расчетам некоторых ученых реальная распространенность только преступных посягательств на экономическую безопасность как государственных, так и негосударственных хозяйствующих субъектов превышает расчетный регистрируемый показатель в 60-65 раз.

В настоящее время иметь и вести свой бизнес в России становится для предпринимателей все более опасным. Причем положение в этом направлении с каждым годом все ухудшается, а правоохранительные органы не проявляют необходимой активности в решении данной проблемы.

Важнейшей тенденцией развития российской теневой экономики на сегодняшний день является ее криминализация, возрастание влияния организованной преступности.

Еще одной тенденцией развития криминальной экономики России стало формирование теневого политического рынка, связанного с лоббированием, коррупцией. Коррупция – одна из самых древних проблем общества и государства [1, с.12].

Механизм противодействия криминализации должен включать не только субъекты, но и объект воздействия, цель, задачи, а также инструменты и ресурсы, позволяющие достигать поставленные цели.

Структура механизма противодействия криминализации представлена на рисунке 1.

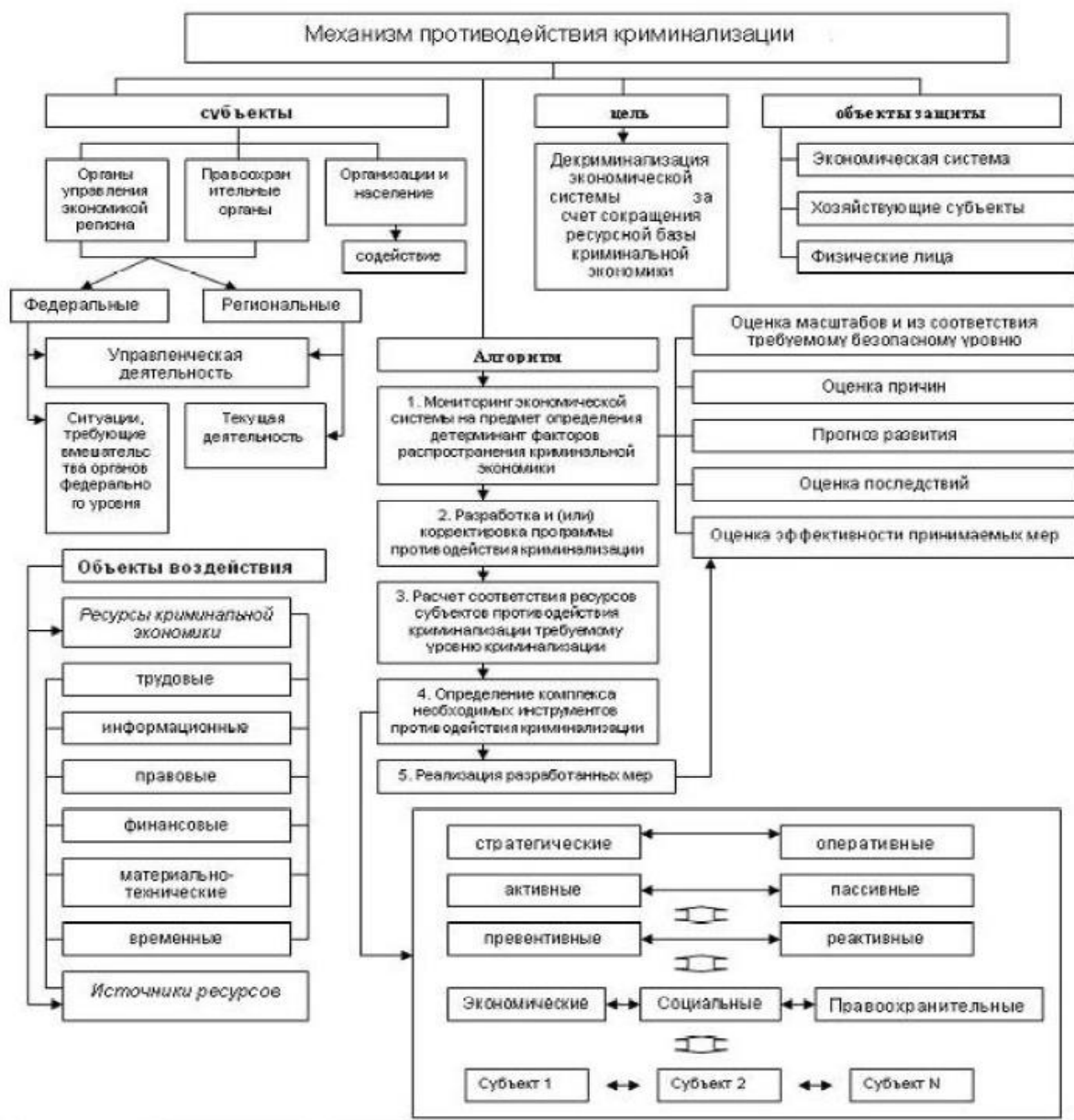


Рисунок 1 - Механизм противодействия криминализации в рамках обеспечения экономической безопасности страны

Реализация принципа комплексности механизма противодействия криминализации может быть достигнута при использовании программно-целевого метода управления, представляющего собой систему специфических форм и методов управления, направленных на реализацию комплексных программ; совокупность приемов, позволяющих представить решение той или иной проблемы в форме иерархии целей, способствующих их поэтапному достижению через реализацию системы взаимосвязанных мероприятий.

Одним из важных принципов функционирования данного механизма является постановка заданных (целевых) параметров криминогенной обстановки в каждом регионе страны.

Далее разрабатывается программа мероприятий для достижения целевых параметров. Новизной данного подхода является включение в него процедуры анализа и обеспечения постоянного соответствия условий (ресурсного обеспечения, научных разработок, информационного обеспечения, правовой регламентации) деятельности субъектов противодействия криминализации целевым параметрам уровня криминализации.

Одним из примеров возможных вариантов определения соответствия ресурсных условий заданным параметрам служит использование экономических показателей эффективности субъектов противодействия криминализации, которые позволяют рассчитать оптимальный, с экономической точки зрения, уровень раскрытия преступлений при определенной величине затрат на содержание правоохранительной системы.

Также важным инструментом предлагаемого механизма является этап оценки криминализации системы, который должен включать не только методику оценки размеров криминализации, но и показатели, характеризующие предпосылки, причины и предрасположенность системы к криминализации хозяйственной деятельности.

Оценочный механизм позволяет определить характер, объекты и интенсивность использования инструментов противодействия теневой экономике, на основе определения требуемых пропорций между мерами социального, экономического и правоохранительного характера.

Реализация разработанных методик оценки экономической безопасности возможна в рамках проведения мониторинга экономической безопасности. Мониторинг экономической безопасности может быть представлен как система регулярных замеров состояния наблюдаемого объекта путем сбора, обработки и оценки криминологической информации по определенным устойчивым критериям [2, с.36].

Основные задачи мониторинга заключаются в следующем:

- оценка состояния и динамики развития экономической преступности на определенной территории в определенном временном периоде;
- своевременное прогнозирование и выявление деструктивных тенденций, иных угроз развитию экономики на территории;
- определение причин, источников, характера, интенсивности негативного воздействия угроз на экономику;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка оперативных и долгосрочных целевых мероприятий по предупреждению и нейтрализации экономической преступности;
- анализ действующей организационно-функциональной структуры системы противодействия криминализации в регионах, выявление дублирующих функций и внутренних резервов повышения эффективности;
- подготовка предложений для принятия научно обоснованных решений по борьбе с преступностью и ее предупреждению;
- моделирование преступности и правонарушений на системном, региональном и локальном уровнях криминогенных и криминологических процессов,

разработка кластеров развития и правовых статистических сценариев по обеспечению законного режима жизнедеятельности административно-территориальных единиц [3, с.18].

Мониторинг экономической преступности дает возможность оценить структуру теневой экономики, пропорциональное соотношение ее сегментов, а также факторов, являющихся главными движущими силами ее развития.

Кроме того, мониторинг выступает инструментом диагностики экономической безопасности регионов страны, позволяющим не только оценить текущее состояние экономической системы, но и дать прогноз развития ситуации.

Эффективным будет использование мониторинга в качестве инструмента моделирования развития ситуации с теневой экономикой регионов страны при установлении различных размеров налогов или изменении административных барьеров, что позволит оценить эффективность альтернативных управленческих решений.

В этой связи возрастает роль оценки социально-экономической и криминологической ситуации в конкретном регионе, для конкретизации общих инструментов противодействия криминализации социально-экономической системы с учетом региональных особенностей и причин распространения теневой экономики в регионе [4, с.85].

На основе такой оценки должны быть разработаны стратегические программы по следующим основным направлениям обеспечения экономической безопасности: стратегия борьбы с криминальной экономикой, экономическая политика, социальная политика, миграционная политика, антикоррупционная политика и др.

Таким образом, происходит конкретизация конкретного субъекта обеспечения экономической безопасности, а для органов внутренних дел конкретизация подразделения, чье вмешательство требуется в определенных обстоятельствах.

Литература

5. Барабашов, А.В. Противодействие криминализации в системе обеспечения экономической безопасности страны [Текст] / Барабашов А.В. – М.: ЭКОСТАТ, 2015. - № 2. – 12 с.

6. Вигуро, И.Д. Криминализация экономики в системе обеспечения экономической безопасности [Текст] / Вигуро И.Д. - М.: Аспект-пресс, 2014. - 36 с.

7. Дмитриев, С.В. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономике [Текст] / Дмитриев С.В. - М.: Мир науки, 2015. - 18 с.

8. Назарова, И.С. Экономическая безопасность и противодействие теневым процессам [Текст] / Назарова И.С. – М.: Эксперт, 2016. – 85 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА, ОСНОВАННЫЕ НА ИННОВАЦИЯХ

В.В. Жаков
г. Москва, Россия

Инновационный путь развития российской экономики предполагает не только расширение ассортимента предоставляемых услуг в различных отраслях, но прежде всего и повышение качества, что обеспечит высокий уровень конкурентоспособности товаров и услуг в стране и на международном рынке. Это в полной мере касается транспортного комплекса, который выполняет основной объем грузовых и пассажирских перевозок на Евразийском континенте.

Стратегической целью развития транспортного комплекса является создание условий для устойчивого социально-экономического развития России, повышение мобильности населения и оптимизации товародвижения, укрепления экономического суверенитета, национальной безопасности и обороноспособности страны, а также снижения общих транспортных издержек экономики, повышения конкурентоспособности национальной экономики и обеспечения лидирующих позиций России на мировом уровне.[1]

При этом в процессе реализации поставленных стратегических задач особое внимание следует обратить на сбалансированное развитие транспортной инфраструктуры, разработку и внедрение инновационных технологий, снижение ресурсоемкости перевозок и их воздействия на окружающую среду, повышение безопасности на транспорте, совершенствование государственного технического регулирования и надзора.

Эти мероприятия станут основой для привлечения частного капитала в конкурентные сегменты транспортного рынка и обеспечения достаточного количества государственных инвестиций в проекты, которые имеют высокую социально-экономическую эффективность.

Для оценки конкурентоспособности перевозок, необходимо использовать сочетание методов структурного и функционального анализа, а также подходы, основанные на теории управления качеством товара и современные концепции маркетинга на транспорте. Управление конкурентоспособностью перевозок базируется на применении положений теории регулирования рыночных систем, системном анализе экономических процессов на транспорте. [2]

Классическое определение конкурентоспособности транспортной продукции имеет смысл толковать как способность выдержать конкуренцию товаров-заменителей работ и услуг с точки зрения завоевания той доли рынка, которая обеспечивает стабильную реализацию транспортной продукции, необходимый рост доходов транспортных компаний и отраслевых комплексов.

Для транспортной грузовой компании основным видом деятельности является осуществление перевозочного процесса. В качестве дополнительных услуг можно выделить следующие:

- комплексные логистические услуги,
- погрузочно-разгрузочные услуги,
- услуги по хранению грузов,
- услуги по подготовке грузов к перевозке,
- предоставление подвижного состава в аренду,
- транспортно-экспедиционные услуги,
- другие профильные и дополнительные услуги (информационные, страхование и др.)

Конкурентоспособность транспортной организации – способность удовлетворять платежеспособный спрос на услуги по перевозкам определённого объёма и качества, что позволяет занять ведущее место на рынке и получить максимальный полезный эффект. [3]

Конкурентоспособность любого товара или услуги определяется рынком, то есть процессом взаимоотношений производителя и потребителя, а эффективность во многом определяется уровнем развития производственной и транспортной инфраструктуры.

В общем виде для организации работ по обеспечению конкурентоспособности любых объектов (систем) необходимо чётко сформулировать их миссию, стратегию развития, оценить возможности, сильные и слабые стороны, связи с внешней средой и решить другие задачи.

Одним из наиболее эффективных инструментов для организации и управления большой транспортной системы является проектный менеджмент, который тесно связан с понятием инновационного менеджмента. Проекты представляют собой организационные рамки для планомерной и методической работы, направленной на достижение

поставленной цели. Инструментарий проектного менеджмента находит широкое применение в современной рыночной экономике, используется как для решения относительно простых конкретных задач, так и в процессе управления сложными транспортными системами. [5]

Понятие "проект" объединяет разнообразные виды деятельности, характеризуемые рядом общих признаков, основными из которых являются:

- фокусировка на достижении определенных результатов;
- скоординированное выполнение многочисленных взаимосвязанных действий, направленных на достижение успеха;
- условие ограниченности времени работы над поставленными задачами;
- условие ограниченности ресурсов;
- акцент на качество,
- междисциплинарный подход.

Таким образом, перед руководителем проекта ставится масштабная задача по созданию уникальных инновационных решений, методов, технологий, продуктов и услуг в течение ограниченного времени, направленных на получение конкретных результатов.

Стратегический инновационный менеджмент - это набор стратегических целей, достигнув которые можно повысить инновационную активность предприятия. Цели стратегического управления инновациями подразделяются на функциональные (поддержание достигнутого состояния системы) и фундаментальные (приобретение нового качественного состояния системы). Фундаментальные цели требуют выхода на новые ориентиры, новые критерии равновесия в системе, новые решения, новые организационные структуры. [3]

Стратегия основана на поиске наиболее эффективных вариантов привлечения и использования ресурсов (капитала и труда) в соответствии с главными целями предприятия и с учетом ситуации на рынке, как в настоящее время, так и в будущем. Стратегическая цель ориентирована на решение конкретной проблемы или задачи, связанной с рынком, или с принципиальным вопросом выживаемости организации. [1]

В современных условиях совокупность методов и средств управления проектами является достаточно эффективным инструментарием, так как на его основе можно построить:

- инвестиционный анализ рынка и создание инвестиционного портфеля с оценкой его доходности, риска и ликвидности;
- оценку эффективности инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках инвестиционного технико-экономического обоснования и бизнес-плана;
- стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общего спроса, возможности использования привлеченных и заемных средств;
- отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов;
- планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов и программ;
- организацию закупок и поставок, а также управление качеством проекта;
- эффективное внедрение инвестиционного процесса, в том числе управление изменениями и обучение, своевременное закрытие неэффективных проектов (продажа определенных финансовых инструментов) и реинвестирование капитала.
- организацию завершения проекта.

Проект и процесс его реализации – сложная система, в которой сам проект выступает как управляемая подсистема, а управляющая подсистема – менеджмент проекта. При этом основные знания по проекту выстроены вокруг «тройственного ограничения» – треугольника управления проектами. «Треугольник масштаба», или «треугольник качества» демонстрирует компромисс, присущий любому проекту.

Треугольник иллюстрирует отношения между тремя первостепенными факторами проекта:

- сроки – это доступное время для достижения результатов,
- стоимость – подразумевает количество денег или имеющихся ресурсов,
- качество – это соответствующая цель, которую проект должен достичь, чтобы преуспеть.

Обычно один из этих факторов постоянный, а два других меняются в обратной пропорциональности друг к другу. В простейшем виде тройное ограничение трактуется как: «Это можно сделать быстро, дешево или хорошо. Выберите две характеристики из трех, третьей придется пренебречь». Наличие подобных ограничений с возможностью управления ими предъявляет особые требования к организации всего процесса управления проектами.

Управление проектами - это профессиональная деятельность по управлению ресурсами (человеческими и материальными) путем применения методов, инструментов и подходов к управлению для успешного достижения заданных целей в результате реализации комплекса взаимосвязанных видов деятельности с определенными требованиями к срокам, бюджету и характеристики ожидаемых результатов проекта.

Эффективное управление проектом – это управление, основанное на балансе между задачами проекта, временем, затратами и доступными ресурсами, производительностью, качеством и оптимизацией рисков. [4]

Таким образом, современные системы обеспечения конкурентоспособности, построенные на проектном управлении, являются основой для достижения конкурентоспособности любых экономических объектов, в том числе и в сфере транспортных услуг. Количество и сложность применяемых управленческих подходов, принципов и методов определяется стадией жизненного цикла объекта, его структурой и другими факторами.[1]

Научно-технический прогресс обуславливает внедрение наиболее эффективных технологий, методов организации и планирования производства, сокращение цикла обновления выпускаемой и поставляемой на рынок продукции.

Эффективное функционирование в условиях гиперконкуренции возможно лишь при достаточно высоком уровне конкурентоспособности отдельных технологических субъектов.

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности транспортных компаний и их услуг – одна из наиболее актуальных научно-методических проблем современной России. Проблема повышения конкурентоспособности национальной экономики заключается в необходимости преодоления технологического отставания от развитых стран и отказа от сырьевой экспортной ориентации на мировом рынке. При этом важную роль в решении данной проблемы сыграет создание отраслей, основанных на инновационных технологиях, эффективное применение современных знаний и наиболее полное использование имеющихся и вновь создаваемых стратегических конкурентных преимуществ экономических субъектов ведущих отраслей.

Литература

1. Терёшина, Н.П., Резер, А.В. Конкурентоспособность интегрированных транспортно-логистических систем [текст] / Н.П. Терешина, А.В. Резер // – М.: ВИНТИ РАН, 2015. – 268 с.

2. Жаков, В.В. Современные технологии управления конкурентоспособностью мультимодальных перевозок [текст] / В.В. Жаков // Современные проблемы управления экономикой транспортного комплекса России: конкурентоспособность, инновации и экономический суверенитет Международная научно-практическая конференция, посвящается 85-летию института экономики и финансов МИИТа. Московский государственный университет путей сообщения, Институт экономики и финансов // - М.:

Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II (Москва), 2015 - С. 102-105.

3. Соколов, Ю.И. Управление спросом на железнодорожные перевозки и проблемы рыночного равновесия [Текст] / Ю.И. Соколов, Е.А. Иванова, В.А. Шлеин, И.М. Лавров, Л.О. Аникеева-Науменко, В.Н. Нестеров; Под редакцией Ю.И. Соколова // - М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2015, - 320с.

4. Терёшина, Н.П., Галабурда В.Г., Куратова, Э.С., Королькова, Н.В. Экономика товарообменных процессов и транспортная доступность регионов [текст] / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, Э.С. Куратова, Н.В. Королькова; под ред. Н.П. Терёшиной // М.: ФГОУ ВПО МГУПС (МИИТ), 2014. – 192 с.

5. Терёшина, Н.П., Галабурда, В.Г., Токарев, В.А. Экономика железнодорожного транспорта: учебник [текст] / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, В.А. Токарев и др.; под ред. Н.П. Терёшиной, Б.М. Лапидуса. // – М.: ФГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2011. – 550с.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2017 ГОДУ

*А.Н. Индутенко, А.А. Гуменова
г. Белгород, Россия*

Актуальность проблем социальной защиты населения для современного государства имеет первостепенное значение. Основной целью государственной системы в данном направлении является создание благоприятных жизненных условий для граждан, а также предоставление гарантии государственной поддержки в случае возникновения социальных рисков.

Социальная защита населения в Российской Федерации представлена совокупностью финансовых ресурсов и мероприятиями, которые охраняют права граждан РФ и удовлетворяют их социальные нужды.

Установлено, что наибольшей статьей расходов государства в 2017 году стала социальная политика - на нее заложено 5,1 трлн. руб. в бюджете Российской Федерации. Тем не менее, 2017 год по-прежнему характеризуется актуальностью проблем в данной сфере и это имеет тесную причинную взаимосвязь с недостаточностью финансирования и с имеющимися пробелами современного законодательства России. Вместе с тем, несмотря на выделенные проблемы, наблюдаются и положительные изменения.

Социальное обеспечение населения в Российской Федерации появилось 200 лет назад и уже в то время функционирование системы было основано на государственной системе, которая берет на себя ответственность за поддержку стариков, больных людей, больших семей. Обеспечение финансовыми ресурсами проходило за счет поступлений из фондов потребления. Помимо пенсионного обеспечения и поддержки инвалидов, система социального обеспечения предусматривала выдачу пособий женщинам на рождение детей и ухаживающим за детьми в возрасте до 1 года, поддержку семьям при потере трудоспособности или кормильца. В финансировании предусматривалось разрабатывать программы создания домов престарелых, сиротских приютов. Несомненно, со временем заложенные в то время функции системы социального обеспечения претерпели изменения, но многие из них успешно функционируют и в современном аппарате социальной защиты населения.

В 2017 году политика социальной защиты представлена системой законодательных актов, мер и норм, применяемых правительством в целях создать благоприятные

жизненные условия для граждан, а также предоставить гарантии государственной поддержки в случае возникновения социальных рисков.

К факторам, которые способны нанести серьезный ущерб благополучию человека относят: увольнение, потеря кормильца, инфляционные процессы, необратимые последствия возрастных изменений, получение травм, а также возникновение психических или соматических патологий, провоцирующих стабильную/преходящую нетрудоспособность.

Существуют следующие принципы, на которые система социальной защиты населения будет опираться в 2017 году:

1. Адресность попечительства.
2. Уважение к личности каждого гражданина.
3. Гибкость.
4. Законность.

Особым вниманием при функционировании социальной защиты населения пользуются инвалиды, безработные, дети-сироты, пенсионеры, матери-одиночки, военные ветераны, неполные семейства. Данным категориям граждан полагается всесторонняя поддержка, суть которой изложена в ФЗ от 17.07.1999 №178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (ред. 01.01.2017): «Государственная социальная помощь – предоставление малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, а также иным категориям граждан, указанным в настоящем Федеральном Законе, социальных пособий, социальных доплат к пенсии, субсидий, социальных услуг и жизненно необходимых товаров». Ответственным за организацию работы в данной сфере является Министерство труда и соцзащиты, в 2017 году в этом направлении работают Ассоциация социальных служб, Пенсионный фонд России и другие структуры.

Эффективность деятельности социальных служб оценивается удовлетворением острых нужд и улучшением финансового состояния граждан, повышением средней продолжительности их жизни, минимизацией уровня заболеваемости, снижением уровня наркомании и подростковой преступности.

В России механизм реализации социальной защиты населения в 2017 году имеет различные направления. Государство может предоставлять одноразовые выплаты, регулярно начислять пособия и субсидии, организовывать бесплатные школьные завтраки и обеды, гуманитарную помощь по поставке одежды, игрушек и продовольствия, оказывать помощь гражданам, находящимся в затруднительном финансовом положении и тем, чей ежемесячный доход не соответствует параметрам прожиточного минимума. В перечне социальных услуг также предусматривается прямое обслуживание лиц, которые лишились возможности самостоятельного обслуживания и здесь возможно врачебное, бытовое и юридическое обслуживание на дому.

Социальная гарантия – это услуги и привилегии гражданам согласно принципу распределения по потребностям. Правительством РФ утвержден следующий перечень: безвозмездный медицинский сервис; равноправный доступ к образованию; закрепление обязательного зарплатного минимума; пособия инвалидам, сиротам, неполным семействам; выплата денег при рождении ребенка.

Особой вариацией гарантий являются льготы. Их назначают отдельным категориям населения – инвалидам, участникам военных операций, ветеранам труда, детям-сиротам и др. Льготники ежемесячно получают пенсии. Эти люди могут безвозмездно пользоваться общественным транспортом (автобусами, электричками, трамваями, троллейбусами), бесплатно получать некоторые медикаменты при необходимости, путевки на курорты (по показаниям).

Соцстрахованием называют государственную/частную систему предоставления денежной помощи. Она выделяется из специальных платежей (принудительных или добровольных), при соблюдении равновесия между масштабами (ценой) услуги и

размерами осуществленного вклада. Финансы поступают из фондов, сформированных за счет взносов работодателей и работающих лиц, правительственных субсидий.

Выполнение программ соцзащиты осуществляется посредством соблюдения определенных принципов. Во-первых, это принцип сочетания мер государственной политики и актов благотворительности, которая опирается на общепринятые ценности гражданской солидарности, сочувствия, взаимовыручки. Во-вторых, это принцип «гибкости», который означает рациональную смену ключевых приоритетов социальной стратегии во время переломного периода, дефицита финансов.

Качественные изменения в социальной защите в 2017 году будут происходить регулярно, правительство планирует внедрение инновационных техник, способов оптимизации работы.

Далее рассмотрим действие механизма социальной защиты военных пенсионеров, инвалидов и детей в 2017 году:

1. Социальная защита военных пенсионеров в 2017 году предусматривает повышение выплат при возрастании понижающего коэффициента до 58%. По прогнозам, годовая выплата должна подняться на 12% (при инфляции 8%). Те граждане, которые во время несения военной службы получили ранения (травму) и имеют статус военного инвалида, также будут обеспечены пенсионной прибавкой. Размер последней составит 100% от величины пенсии.

2. В сфере социальной защиты инвалидов в 2017 году также ожидаются положительные изменения. С 1 января люди, получившие группу инвалидности, могут претендовать на сопровождение. Это услуга будет оказываться соцработниками, сотрудниками сервисных служб по программе соцобеспечения инвалидов. Принципиально новым направлением работы по реализации доступности услуг станет развитие диспетчерских пунктов связи для инвалидов по слуху. Людям будет оказано активное содействие по поводу обращения к экстренным службам, регистрации заявок на прием к доктору.

3. В 2017 году принципы социальной защиты детей и женщин будут пересмотрены. Правительство обещает: повышение ежемесячных пособий на 3-го родившегося ребенка; подтверждение права подростков на бесплатное обучение в вузах; увеличение размеров денежной помощи по факту рождения малыша, ухода за ним.

2017 год ознаменуется расширением графика проведения различных мероприятий, имеющих воспитательный, развивающий, культурный, обучающий характер. Для участия в подобных акциях будут массово привлекаться ребята из многодетных, неполных, неблагополучных семей.

Итак, социальная защита России в текущем 2017 году будет нацелена на реализацию необходимых условий для улучшения демографической обстановки и уровня жизни населения в целом. Первостепенными задачами данной стратегии являются преодоление безработицы, финансовая поддержка многодетных семейств, обеспечение справедливого доступа граждан к образованию, гарантия соблюдения прав взрослых граждан, детей, предоставление льгот и т. д.

В ближайшей перспективе в основу первостепенных задач социальной защиты населения для реализации стратегии развития ЕС положены следующие аспекты: обеспечить достаточный уровень занятости населения, поддержать молодежь в части получения образования и трудоустройства, создать дополнительные рабочие места, развивать сферу образования по повышению качества и доступности, возможностей обучения на протяжении всей жизни, а также улучшать благосостояние граждан ЕС. В целом можно отметить последовательное движение ЕС к выполнению намеченных к 2020 г. стратегических целей и показателей, однако требуется дальнейшее проведение эффективной социально-экономической политики, отвечающей задачам экономического развития ЕС [1].

Российская социально-экономическая политика имеет схожие ориентиры, задачи и цели, однако в планах к 2020 г. в РФ заявлены более оптимистичные показатели, например, относительно уровня безработицы и численности людей, находящихся за чертой бедности. Несмотря на положительные промежуточные результаты реализации конечных поставленных целей, как в РФ, так и в ЕС, могут помешать новые обстоятельства, такие как новые политические, экономические и социальные вызовы (политическая нестабильность, вопросы безопасности в мире, наличие большого потока мигрантов и т. д.), возникшие после принятия программ долгосрочного развития в регионах [1].

Подводя итоги, отметим, что положение в России и в ее регионах свидетельствует о преобладании традиционных методов управления, недостаточном внимании к инновациям, о слабости институциональных форм инновационного управления [2], что необходимо учитывать при формировании эффективно функционирующего механизма социальной защиты населения в России и в регионах на плановый 2018 год.

Литература

1. Кулаков М.В. Социальная политика в стратегии развития Европейского союза // Финансовый журнал. – 2017. - №3. – С. 37-48.

2. Ваганова О.В. Тенденции и закономерности инновационного развития экономики России // Новый университет. – 2011. - №1.

К ВОПРОСУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕГИОНЕ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*А.М. Кулик, Н.А. Герасимова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день тема о необходимости импортозамещения стала особенно актуальной, особенно когда в 2014 году в отношении РФ был применен ряд экономических санкций. Это привело к тому, что снизились цены на сырьевые ресурсы, резко упал курса российского рубля в отношении к мировым валютам, блокировался доступ к кредитам на международных финансовых рынках и прекратился трансфер технологий [2, с.46].

Это привело экономику России к такой ситуации, когда срочно необходима мобилизация имеющихся внутренних возможностей для поддержки экономики и предотвращения ее спада.

В современных экономических условиях вопрос по импортозамещению как механизм по обеспечению безопасности продовольствия и метод роста конкурентоспособности играет большую роль. Если рассматривать экономическую интерпретацию, то импортозамещение в РФ представлено активными процессами по замене импорта отечественными товарами или услугами, то есть произведенными внутри страны [1, с.115].

В последние годы в Белгородской области успешно реализуется политика импортозамещения. Ниша по производству трубопроводной продукции для атомных и тепловых электростанций занимает машиностроительная отрасль региона. Региональным фермерам выгодно реализовать новые проекты в области животноводства, выращивать овощи в тепличных комплексах, выращивать плоды и ягоды, заниматься селекцией и семеноводством.

В настоящее время производители сельскохозяйственной техники успешно налаживают производство запасных частей, узлов и оборудования для нужд растениеводства и животноводства. В биофармацевтический кластер впервые в истории современной России внедрено производство незаменимых аминокислоти- лизин

сульфатов, а также расширено производство ветеринарных препаратов и лекарственных средств.

В 2016 году в Белгородском регионе продолжается реализация плана мероприятий по содействию импортозамещению.

На данный момент список проектов, способствующих импортозамещению состоит из 86 перспективных проектов на общую сумму более 160 млрд рублей. Основной спектр деятельности данных проектов: молочное животноводство, производство овощей, плодов и ягод, семеноводство, производство компонентов для кормопроизводства, пищевой промышленности, машиностроения, производства строительных материалов и лакокрасочной продукции, а также создание новых современных производств лекарственных средств.

Реализация проектов по расширению, модернизации и технического перевооружения предприятий происходит на таких предприятиях, как:

- ОАО «Ракитянский арматурный завод» - возведен производственный комплекс, в котором освоена технология изготовления инновационной продукции. Проектная мощность 1000 тонн в год;

- ООО «Вагонно-колесная мастерская» - в 2017 году будет организован производственный комплекс по выпуску 200 тыс. цельнокатаных колес в год;

- ООО «СКИФ-М» - проведена модернизация производства. Основная цель модернизации - выпуск фрез со сменными пластинами, которые будут предназначены для того, чтобы обрабатывать высокопрочные титановые и никелевые жаропрочные сплавы;

- ЗАО «Старооскольский механический завод» - проведена реконструкция и модернизация производства фасонного литья, организован выпуск насосной продукции, которую использует пищевая и оборонная промышленность;

- ЗАО «Сокол-АТС» - проведена реконструкция производства алюминиевых узлов и деталей для гражданской и военной авиации;

- ООО «Стройтепломонтаж – Оскол» - в целях производства импортозамещающего энергетического оборудования реализует проект по созданию 16 производств газового поглощения бромистолитиевой холодильной машины, и газовых водогрейных и паровых котлов (55, 21-30).

Одним из наиболее эффективных точек роста в области развития является реализация проектов в частных промышленных (индустриальных) парках, в том числе с участием малых инновационных предприятий.

Отметим, что в настоящее время, губернатор области утвердил программу по развитию индустриальных парков к 2020 году. Индустриальный парк «Северный» - пилотный проект в форме государственно-частного партнерства, созданного в марте 2015 года.

Планируется создание индустриальных парков на территории каждого муниципального района и городского округа. Ведется работа по созданию индустриального парка в Старооскольском городском округе, развитию территории индустриальной зоны в Губкинском городском округе. Для того, чтобы решить проблему, планируется создать не менее 30 промышленных парков к 2020 году в Белгородской агломерации.

Для того, чтобы осуществлять эффективное развитие импортозамещения в Белгородском регионе, мы предлагаем на основе Департамента агропромышленного комплекса и воспроизводства окружающей среды Белгородской области на уровне региона сформировать комиссию по регулированию импортозамещения.

Структура данной комиссии представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Структура комиссии по импортозамещению

Органом исполнительной власти, осуществляющим государственное регулирование в агропромышленном комплексе и воспроизводстве окружающей среды в Белгородской области является департамент агропромышленного комплекса и воспроизводства окружающей среды. Так же в ведении данной структуры находится управление и координация в установленных сферах деятельности, что приводит к тому, что на территории Белгородской области проводится единая государственная политика в сфере сельского хозяйства и воспроизводства окружающей среды.

Региональная спецкомиссия по импортозамещению представлена как координационный орган, который образован для того, чтобы обеспечить согласованные действия на уровне региона в целях осуществления региональной политики в сфере импортозамещения, а также обеспечения снижения зависимости отраслей промышленности от импорта.

Спецкомиссия опирается в своей деятельности на Конституцию РФ, федеральные конституционные законы, федеральные законы, акты Президента РФ и Правительства РФ, а так же законы на уровне Белгородского региона.

Охарактеризуем основные задачи спецкомиссии:

- 1) обеспечить согласованные действия на уровне белгородского региона по разработке основных вопросах, связанных с политикой импортозамещения;
- 2) осуществить систему контроля по реализации направлений по указанным основным аспектам;
- 3) рассмотреть предложения, которые направлены на формирование условий в целях эффективной реализации региональной политики в сфере импортозамещения;
- 4) рассмотреть вопросы по осуществлению и совершенствованию деятельности органов различных уровней власти в регионе при реализации государственной политики в сфере импортозамещения;

5) рассмотреть вопросы по осуществлению прогнозных планов развития и инвестиционных программ субъектов белгородского региона, организаций с государственным участием в части реализации государственной политики в сфере импортозамещения;

6) определить меры, которые направлены на возрастание спроса на товары российского производства;

7) определить основные меры, которые направлены на рост инвестиционной привлекательности проектов, направленных на решение проблемы импортозамещения;

8) скоординировать деятельность региональных органов исполнительной власти для того, чтобы наладить производство товаров, работ и услуг, которые не имеют российских аналогов и признанных приоритетными в целях импортозамещения, с учетом потребности соответствующих отраслей экономики;

Заседание спецкомиссии проводит председатель, а в случае его отсутствия - заместитель. Заседания спецкомиссии должны проводиться не реже одного раза в 3 месяца. Если необходимо – могут быть проведены внеочередные заседания. Заседания спецкомиссии считается правомочным, если на нем присутствовали более 50 % ее членов. Состав спецкомиссии участвует в ее заседании без права замены. При отсутствии члена данной комиссии на заседании, он в праве представить личное видение по рассматриваемому вопросу в письменном виде. Принятые решения спецкомиссии оформляются протоколами заседаний, которые подписываются председателем.

Можно сделать вывод, что при функционировании данной комиссии будет скоординирована деятельность департамента и достигнут более высокий уровень данного направления, что приведет к повышению экономической безопасности региона и страны в целом.

Литература

1. Абелян А.С. Механизмы импортозамещения в политике модернизации российской экономики: практический инструментарий реализации / А.С. Абелян, Н.Е. Иванова, Е.В. Рудик // Транспортное дело России. – 2014. – № 4. – С. 114–116.

2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике / В.Н. Половинкин, А.Б. Фомичев // Экспертный союз. 2014. - № 12 (42). – С.43-46.

ПРИРОДНАЯ РЕНТА КАК ОСНОВА СГЛАЖИВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Д.Р. Солнцев

Научный руководитель Владыка М.В.

г. Белгород, Россия

Исследуются основные подходы к понятию природной и земельной ренты в исторической ретроспективе, объективные предпосылки её взаимосвязи с экономической системой, приведены рентообразующие факторы, дана оценка актуальности вопроса ренты в современных условиях, обоснована необходимости объективной стоимостной оценки природных (земельных) ресурсов.

Важнейшей составляющей экономики как системы взаимодействия производительных сил (производственных ресурсов), направленных на производство и распределение потребительных стоимостей (товаров и услуг), являются земельные и природные ресурсы.

Во-первых, потому, что многие элементы земли и природы выступают в виде готовой или почти готовой продукции (полезные ископаемые, водные и лесные ресурсы и т.п.).

Во-вторых, природные ресурсы являются не только непосредственным источником необходимых обществу товаров и продуктов, но и средой проживания, обеспечивая ему все условия для нормальной жизнедеятельности.

В-третьих, земельные ресурсы являются неизбежной частью производительного процесса, являясь своего рода транспортной составляющей, обеспечивающей неразрывность и технологичность процессов получения потребительных стоимостей и жизнеобеспечивающих услуг для населения.

Естественно, важнейший и жизнеобеспечивающий ресурс, которым являются земельные ресурсы, просто обязан иметь свою количественную и качественную оценку. Это необходимо как в целях повышения уровня управления общественным хозяйством, так и учета в объеме национального богатства, в структуре которых статистика земельных ресурсов ведётся лишь в количественном выражении, без стоимостной оценки. Кроме того, невозможно представить налоговую систему без земельного налога, экономический механизм – без арендной платы при передаче земли во временное пользование, продаже прав на нее и многие другие случаи – без стоимостной оценки земельных ресурсов.

Хозяйственные отношения и операции с земельными и природными ресурсами являются одними из наиболее динамично развивающихся перспективных направлений в экономике. В свою очередь, они требуют теоретических и практических проработок в области учета и анализа эффективности использования земельных ресурсов.

Таким образом, включение земли в систему производственных ресурсов полностью оправдывается. Следует только отметить, что природные ресурсы в одном случае являются основным средством производства (сельское хозяйство), а в другом – выступают как пространственный и ресурсный базис (промышленность). Но, по нашему мнению, обе указанные функции неотделимы от земельных ресурсов. В общем, в любой отрасли общественного хозяйства процесс производства продукции (услуг) без участия земли невозможен. [1, с. 292]

Кроме физических единиц измерения земельных ресурсов, необходима их оценка в стоимостном выражении.

Появление собственности на землю было невозможно без развития товарно-денежного обращения, обособления товаропроизводителей, формирования и развития меновой стоимости земельных ресурсов. Не менее важным моментом в рамках товарного капиталистического производства является количественное определение стоимости земельных участков. По нашему мнению, решение последней задачи, возможно рассмотреть в рамках ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, когда появляется необходимость учета теории природной ренты.

Вопросы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию с выделением земельной ренты подробно рассмотрены в некоторых предыдущих работах. [2, с. 7] Однако вопросы теории земельной ренты были освещены недостаточно. Между тем, вопросы, касающиеся возникновения земельной и природной ренты, подвергались анализу еще со времени учения физиократов.

Одними из первых экономистов, кто обратил внимание на проблему присутствия рентной составляющей в производимых товарах, были учёные-физиократы Ф. Кене и А. Тюрго. Единственным источником богатства они считали природу и её объективные свойства, при этом производительным трудом, по их мнению, являлся только сельскохозяйственный труд. Отсюда родилась двойственная природа земельной ренты. С одной стороны - земля и её свойства, с другой - труд сельскохозяйственного работника. При этом физиократы отождествляли прибавочную стоимость с рентой

Основные положения теории земельной ренты заложили представители классической школы политэкономии: К. Маркс, Д. Рикардо, А. Смит, У. Петти, А. Маршалл и другие. Они связывали наличие ренты с земельной собственностью.

Опираясь на теорию трудовой стоимости, А. Смит считал, что рента является результатом труда. Вместе с тем, он рассматривал её как продукт объективных свойств природы. В итоге А. Смит характеризует ренту исходя из трёх постулатов: рассматривает её как часть труда рабочего, который не был оплачен, как результат монопольного положения и как результат влияния природных факторов. По мнению А. Смита, часто смешивают виды дохода, прибыль с капитала и ренту от земли, когда они принадлежат одному собственнику, что является актуальным и в настоящий момент.

Д. Рикардо считал, что редкость пригодных для обработки земель - это условие появления ренты. При этом цена продукции определяется стоимостью её производства на участке земли с самыми неблагоприятными условиями. Он также отмечал, что есть определенные категории земель, где отсутствует рента, а доход позволяет возместить лишь расходы по обработке. Объективной предпосылкой к появлению ренты Д. Рикардо считал тот факт, что с ростом численности населения возделыванию начинают подвергаться новые земельные участки, худшие по своему качеству и расположению, в свою очередь затраты труда на них и определяют стоимость продукции. Важно отметить, что земельная рента, в интерпретации классиков экономической школы - это доход, не узаконенный трудом, т.е. незаработанный. [5, с. 14]

К. Маркс, рассматривая проблемы земельной ренты, отмечал, что при неограниченном количестве земли и одинаковом плодородии не было бы частной собственности на землю и не было бы необходимости платить ренту за нее. В реальной жизни земля находится в частной или государственной собственности, плодородие различное, а добавленная прибыль с лучших земель достается собственнику земли. Однако известно, что «земельная собственность – причина не создания добавочной прибыли, а ее превращения в форму земельной ренты, следовательно, присвоения этой части прибыли или цены, товара собственником земли.

К. Маркс выделяет ренту двух видов: абсолютная и дифференциальная рента. Абсолютная рента не связана с плодородием почвы или производительностью труда, а является следствием наличия собственности на землю. Говоря о дифференциальной ренте, то следует отметить, что К. Маркс выделяет две её формы: к первой относится рента, величина которой обусловлена различиями в качестве земельных ресурсов и местоположением участков и аналогичных им факторов, что напрямую определяет себестоимость производства и производительность труда. Ко второй форме дифференциальной ренты он относит ренту, объем которой связан с затратами капитала в земледелии.

Отсутствие статистической отчетности по стоимостному учету природных и земельных ресурсов препятствует их объективной оценке в масштабах всей экономики, ухудшает управляемость экономической системой, ухудшает прозрачность функционирования экономического механизма..

По нашему мнению, развитие основных постулатов теории природной (земельной) ренты и методов её дальнейшего перераспределения должны соответствовать следующим задачам:

1. Снижение уровня диспаритета цен на продукцию и сырьё между отраслями экономики;
2. Создание единого экономического пространства для функционирования экономики, путём обеспечения равенства ценовых условий на территории всей страны;
3. Перейти к объективной оценке природных ресурсов, в том числе земельных, стоимость которых в настоящий момент не учтена в структуре национального богатства России;

4. Выявление реальных объёмов финансовой поддержки, которые необходимы различным отраслям экономики, а также совокупный объём сверхприбыли, получаемый отдельными её секторами;

5. Увеличение объёмов поступлений в бюджеты всех уровней за счёт изъятия дифференциальной природной ренты для дальнейшего перераспределения, которая в настоящий момент оседает у крупных товаропроизводителей и монополистов в виде сверхдохода и впоследствии выводится через дивиденды;

6. Обеспечить прозрачность всей системы ценообразования на любом уровне хозяйствования (отраслевом, региональном, районном и конкретных предприятий);

7. Улучшение условий функционирования и повышение управляемости сырьевых отраслей экономики;

8. Научное обоснование объективной необходимости и справедливости перераспределения природной (земельной) ренты.

Присутствие рентной составляющей в прибавочной стоимости во всех основных отраслях, выпускающих массовую однородную продукцию (например, нефть, газ, электроэнергия, металлы, сельское хозяйство), которые в настоящее время вносят наибольший вклад в величину показателя валового внутреннего продукта не вызывает сомнения. Решение вышеназванных задач в масштабах экономики страны, позволит ей выйти на новый качественный виток развития, вне зависимости от внешних факторов, оптимально используя преимущества, связанные с наличием природно-ресурсного фактора в цене продукции отдельных отраслей, повысить совокупные доходы, а следовательно и ёмкость внутреннего рынка страны.

Литература

1. Павленко Н.Е. Экономический механизм эффективного развития сельского хозяйства: монография / Н.Е. Павленко; Рос. акад. с.-х. наук, Гос. науч. Учреждение Всеросс. Науч.-исследоват. ин-т экономики сельского хоз-ва. – Белгород : Белгородская областная типография, 2010. – 512 с.

2. Владыка, М.В. Солнцев Д.Р. Некоторые инструменты поддержки региональных товаропроизводителей / М.В. Владыка, Д.Р. Солнцев // Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем/ - Белгород: ИД «Белгород» НИУ БелГУ, 2016. – С. 5-9.

3. Владыка М.В., Солнцев Д.Р. Внутренние рентные источники финансирования агропромышленного комплекса России в условиях политики импортозамещения / Глобальная экономика: новый формат и новые ориентиры: кол. монография / под науч. ред. проф. Е.Н. Камышанченко, проф. В.И. Тиняковой, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 218 с.

4. Калугин, В.А. Солнцев, Д.Р. Исследование эффективности применения планово-рыночных моделей в АПК /В.А. Калугин, Д.Р. Солнцев // Научный результат. Экономические исследования, Белгород: Изд-во БелГУ, 2017. – Вып. №1. – С. 31-39.

5. Барсукова Г.Н. Теория земельной ренты как методологическая основа институционального регулирования земельных отношений: исторический экскурс // Научный журнал КубГАУ, 2016. - №124. – С. 2-16.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Т.Н. Флигинских, И.М. Манина
г. Белгород, Россия*

Характерной особенностью современной мировой экономики выступает переход на новый технологический уклад. На данном этапе точкой роста становится стремительное развитие информационных технологий. Мы наблюдаем за успехами и достижениями человечества в области развития техники. Современная техника внедряется в производство и в общественную жизнь человека. Нетрудно заметить, что цифровые технологии и программные обеспечения положительно воздействуют на дальнейшее развитие и на повышение доходности компаний.

Цифровая экономика стала базой развития и оказывает воздействие на такие отрасли как: банковская, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и многие другие. Цифровые технологии, такие как интернет, мобильные устройства, преобразуют способы социального взаимодействия и влияют на экономические отношения.

Цифровая экономика - экономическая деятельность, которая построена на цифровой технологии. В России цифровая экономика находится на стадии развития. Важным аспектом продвижения цифровой экономики в России является обеспечение информационной и экономической безопасности государства, а так же защиты важных данных и неприкосновенности российских граждан в цифровом пространстве.

Цифровая экономика – это современное развитие, основанное на использовании электронных систем, которая предлагает обмен данных между участниками процессов в режиме онлайн. Преимуществом цифровой экономике является:

- упрощение взаимодействий деловых сторон, делая управление экономическими процессами более простым;

- легко входят в существующие процессы, которые протекают в государстве.

Цифровая экономика формирует новые бизнес-модели. Поэтому компаниям, необходимо знать, как использовать новшества этих бизнес-моделей. Современное цифровое развитие техники потребуют радикальных изменений в компаниях. Это влечет за собой необходимость подготовки качественно новых сотрудников. В России уже существует курс "Цифровая трансформация", и данное обучение на сегодняшний день необходима практически каждому современному специалисту в любой отрасли и сфере деятельности.

Планируется с 2019 года в Российских школах обучать основам цифровой экономики школьников. К внедрению в школьную программу предлагается предмет «Технология», вести который будут специалисты-практики. Современное поколение получит возможность получить профессиональную подготовку в ИТ-сфере, что позволит избежать безработицы, связанной с «вытеснением» людей техническими роботами.

Продвижение цифровой экономики требует усилий, как от бизнеса, так и со стороны государства. Цифровая экономика становится не просто продвижением в науке информационных технологий, но и вносит большие изменения в бизнес-модели. Поэтому на данный момент необходимо развивать электронные сервисы в государственном секторе и внедрять цифровые технические новшества на уровне отдельно взятой компании. Успех развития цифровой экономики зависит от того, как государственный, и корпоративный сектор будут двигаться в сторону цифрового развития.

Цифровая экономика невозможна без участия государства. Коммерческие компании, понимая выгоду, сами запускают процессы собственной цифровизации, а вот с государственными ведомствами дело обстоит несколько сложнее, так как здесь необходима инициатива государства, изменение законодательства, и на решение таких вопросов может потребоваться не один год [2].

Так, например главной темой заседания Совета при участии президента по стратегическому развитию и приоритетным проектам стала цифровая экономика. В. В. Путин сравнивал этот проект с электрификацией. "Цифровая экономика - это не отдельная отрасль, по сути это уклад жизни, новая основа для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества. Конечно, формирование цифровой экономики - вопрос национальной безопасности и независимости России [3].

Цифровая экономика стала одним из главных направлений развития РФ до 2025 года. Корпорации уже начали формировать департаменты по развитию цифровой трансформации, но столкнулись с нехваткой специалистов по данному направлению.

31 июля 2017 года была утверждена Программа "Цифровая экономика". Цель программы - организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни - и в экономике, и в предпринимательстве, как социальной деятельности и в государственном управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве. Перевод экономики в цифру - вопрос нашей глобальной конкурентоспособности и национальной безопасности. Горизонт исполнения программы 2025 год [4].

Россия взяла курс на развитие цифровой экономики, ведя страну к новому уровню жизни. И в ближайшие десятилетия все отрасли и рынки, будут стремиться перестроиться на современный лад с требованиями новых цифровых моделей.

Цифровая экономика вступила в силу развития по всему миру. У современного научного технологического прогресса большинство выделяют положительные стороны, но смотря в будущее, данная разработка имеет и минусы, к примеру, киберугрозы. Проблема России — в огромном количестве подходов, взглядов, недооценке рисков. А существенных изменений в области взаимодействия государства и бизнеса по этому вопросу нет. У нас недостаточно мер право применения и прав охранения, чтобы противодействовать угрозе. Нужна следующая схема: компании создают собственные центры противодействия киберугрозам, они потом превращаются в фьюжн-центры, а те в свою очередь смогут управлять инцидентами. Результаты работы переходят к государственным институтам, после чего разрабатывается право применение[4].

Необходимо укреплять защиту от киберугроз, должна быть значительно повышена устойчивость всех элементов инфраструктуры, финансовой системы, государственного управления[2].

Таким образом, цифровая экономика – это научный прорыв, который несет упрощение работ во многих сферах, но не стоит забывать, что впереди нас может ожидать угроза массовых безработиц после внедрения цифровых технологий.

Литература

1. Кешелаева А.В. Введение в цифровую экономику. [Текст] А.В., Кешелаева. - С.24-26.
2. Путин В.В. Арифметика будущего. [электронный ресурс] режим доступа :<http://tg.ru/2017/07/05/putin-sravnit-cifrovuiu-ekonomiku-s-elektrifikaciej.html>.
3. Путин В.В. Без цифровой экономики нет будущего. [электронный ресурс] режим доступа :<http://www.vestifinance.ru/articles>.
4. Утверждение цифровой экономики. [электронный ресурс] режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles>.
5. Цифровая экономика 2017. [электронный ресурс] режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles>.

СЕКЦИЯ 2. Государственные, корпоративные и муниципальные финансы

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ О НАЛОГЕ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРИБЫЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Ю.Л. Аулов, В.В. Ковальчук, Е.С. Сушкова
г. Белгород, Россия*

В условиях рыночной экономики все хозяйствующие субъекты обязаны уплачивать установленные законодательством налоги, особенно важным из которых является налог на прибыль организаций (НПО). Налогу на прибыль организаций присуще двойное назначение: фискальное и регулирующее (экономическое), так как он, во-первых, является значительным видом доходов государственного бюджета, а во-вторых, его можно рассматривать как экономический инструмент регулирования экономики.

Анализ информации о формировании доходов государственного бюджета, который состоит из бюджетов разных уровней бюджетной системы России за счет поступлений НПО показывает как фискальную роль налога на прибыль в финансовой системе, а также говорит о важнейшем практическом значении для анализа функционирования финансовой системы России в целом. При этом на анализе структуры поступлений налога на прибыль в бюджеты разных уровней, а также показателей его динамики основывается прогнозирование объемов поступлений налоговых платежей в бюджетную систему. Также, результаты анализа информации о поступлениях НПО бюджетные налоговые органы используют при принятии решений о целенаправленном выборе предприятий для проведения налоговых проверок полноты и своевременной уплаты налога на прибыль организаций его плательщиками.

Анализ информации о поступлении НПО в доходы государственного бюджета Российской Федерации в целом, на основании данных таблицы 1 показал, что доля его поступлений в доходах бюджетов разных уровней бюджетной системы составляла:

в 2014 г. – 8,9% суммы совокупных доходов государства, 2,8% суммы доходов федерального бюджета и 22,1% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;

в 2015 г. – 9,7% суммы совокупных доходов государства, 3,6% суммы доходов федерального бюджета и 22,6% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации;

в 2016 г. – 10,0% суммы совокупных доходов государства, 3,6% суммы доходов федерального бюджета и 25,6% суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.

Таким образом, можно признать налог на прибыль одним из основных налогов, формирующих доходы государственного бюджета Российской Федерации в целом, вторым, после НДФЛ, налогом, формирующим доходы региональных бюджетов, а также выявить, что он не является основным налогом, формирующим доходы федерального бюджета. При этом его фискальная роль для доходов региональных бюджетов определяется в основном экономической активностью и прибыльностью организаций, ведущих свою коммерческую деятельность на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

О роли организаций отдельных отраслей экономики в объемах поступлений НПО свидетельствует информация о структуре поступлений НПО в доходы государственного бюджета по основным видам экономической деятельности, показанная в статистической отчетности ФНС России (форма №1-НОМ), представленная в табл.2 [6].

Таблица 1

**Информация о поступлении налога на прибыль организаций в
государственный бюджет Российской Федерации за 2014–2016 гг. [5]**

Доходы государственного бюджета Российской Федерации	Годы						Изменение, (±)			
	2014		2015		2016		201 5 к	201 6 к	201 6 к	
	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	201 4	201 5	201 4	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1. Доходов бюджетов всех уровней, всего										
Из них:	26766,1	100	26922,0	100	27746,7	100	0,0	0,0	0,0	
1.1. Налог на прибыль организаций	2375,3	8,9	2598,9	9,7	2770,3	10,0	0,8	0,3	1,1	
2. Доходы федерального бюджета,										
Из них:	14496,8	100	13659,2	100	13460,1	100	0,0	0,0	0,0	
2.1. Налог на прибыль организаций	411,3	2,8	491,4	3,6	491,0	3,6	0,8	0,0	0,8	
3. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ,										
Из них:	8905,6	100	9308,1	100	8905,5	100	0,0	0,0	0,0	
3.1. Налог на прибыль организаций	1964,0	22,1	2107,6	22,6	2279,2	25,6	0,5	3,0	3,5	

Анализ информации о структуре поступлений налога на прибыль организаций в разрезе основных видов экономической деятельности в доходы государственного бюджета Российской Федерации, по данным таблицы 2, показал, что наибольшую долю в общей сумме НПО, например, в 2016 г., занимали платежи организаций обрабатывающих производств – 19,7%, финансовых организаций – 18,4%, организаций торговли и по ремонту автотранспортных средств и бытовых изделий – 18,0%, по добыче полезных ископаемых – 14,8% общей суммы налога на прибыль организаций, поступившего в доходы государственного бюджета Российской Федерации. То есть, предприятия выделенных четырех отраслей в 2016 г. обеспечили 70,9% всей суммы НПО, поступившей в бюджет.

Таблица 2

**Структура поступлений сумм налога на прибыль организаций
по основным видам экономической деятельности за 2014–2016 гг.**

Виды экономической деятельности	Годы						Изменение (±)		
	2014		2015		2016		2015	2016	2016
	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	к 2014	к 2015	к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всего поступлений налога на прибыль организаций в государственный бюджет:	2294,1	100	2442,1	100	2677,9	100	0,0	0,0	0,0
в том числе:									
1. Организации по добыче полезных ископаемых	404,3	17,6	515,0	21,1	397,5	14,8	3,5	-6,3	-2,8
2. Организации обрабатывающих производств	360,4	15,7	510,7	20,9	527,8	19,7	5,2	-1,2	4,0
3. Организации оптовой и розничной торговли, по ремонту автотранспортных средств и бытовых изделий	538,0	23,5	457,0	18,7	481,0	18,0	-4,8	-0,7	-5,5
4. Финансовые организации	301,6	13,1	220,3	9,0	493,3	18,4	-4,1	9,4	5,3
5. Организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, по аренде и предоставлению услуг	282,4	12,3	341,6	14,0	316,1	11,8	1,7	-2,2	-0,5

Проведенный анализ позволяет назвать отрицательной тенденцию снижения в течение анализируемого периода прибыли организациями торговли, что говорит о недостаточном уровне перераспределения добавленной стоимости между сферами экономики, а также о снижении объемов розничных продаж товаров и услуг по сравнению с показателями 2014 г. Вместе с тем, можно назвать положительной тенденцией значительный рост в 2016 году налога на прибыль организациями добывающих и обрабатывающих производств, что говорит о росте прибыли российских организаций, не ориентированных на сырьевой сектор экономики, и может подтвердить повышение регулирующей роли налога на прибыль организаций в производственных отраслях российской экономики.

Как показал анализ, налог на прибыль организаций является основным налогом, формирующим доходы государственного бюджета, его уплата производится юридическими лицами - хозяйствующими субъектами, обеспечивающими основной прирост валового внутреннего продукта, и поэтому информация о его размерах, а также порядке формирования является необходимой для государственных органов, занимающихся контролем в налоговой сфере. Вместе с тем, информация о налоге на прибыль организаций очень интересна и более широкому кругу субъектов [3].

Фактически налог на прибыль организаций – это налог на финансовые результаты, полученные по итогам хозяйственных действий организации в налоговом периоде, поэтому информация о его размерах определяет и показатели деловой активности организации. На основе этой информации акционеры принимают решения о продаже или покупке акций компании, кредиторы делают выводы о степени риска при предоставлении организации заемных средств, инвесторы решают, в какие объекты лучше вложить денежные средства, чтобы эти вложения были прибыльными и безопасными.

Можно выделить следующие основные факторы, определяющие роль прибыли в условиях рыночной экономики:

1. Прибыль - это конечная цель любой предпринимательской деятельности, так как основным мотивом бизнеса является рост благосостояния собственников предприятия.

2. Прибыль - это экономический вектор развития государства в целом, так как механизм перераспределения полученной в разных сферах прибыли через ее налогообложение позволяет сформировать доходную часть государственного бюджета, что предоставляет государству возможность успешно выполнять свои функции и реализовывать экономические программы развития.

3. Прибыль - это показатель эффективности деятельности конкретного предприятия, так как индивидуальный уровень прибыли отдельного предприятия по сравнению с среднеотраслевым свидетельствует о способности менеджмента предприятия успешно осуществлять коммерческую деятельность в условиях рыночной экономики.

4. Прибыль - это основной внутренний источник финансовых ресурсов предприятия, так как чем больше объемы получаемой предприятием прибыли, тем меньше его зависимость от внешних заимствований, уровень его самофинансирования, обеспечения реализации его стратегических целей, повышения конкурентоспособности на рынке.

5. Прибыль - это главный фактор роста рыночной стоимости предприятия, так как через капитализацию полученной прибыли осуществляется прирост активов предприятия.

6. Прибыль - это важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества, так как налог на прибыль, перечисляемый в бюджет, служит источником финансирования как общегосударственных, так и муниципальных социальных программ.

Указанные факторы значения прибыли в условиях рыночной экономики определяют значимость информирования заинтересованных субъектов о размере, как самой прибыли, так и о размере налога на прибыль, характеризующего объем поступлений в бюджет по результатам финансовой деятельности.

Применяя системный подход к общему процессу предоставления организацией информации заинтересованным пользователям о размере налога на прибыль можно определить, что система информирования о налоге на прибыль организации - это совокупность форм, содержаний, процедур и областей распространения, направленных на предоставление достоверной информации о размере налога на прибыль организации заинтересованным пользователям [3].

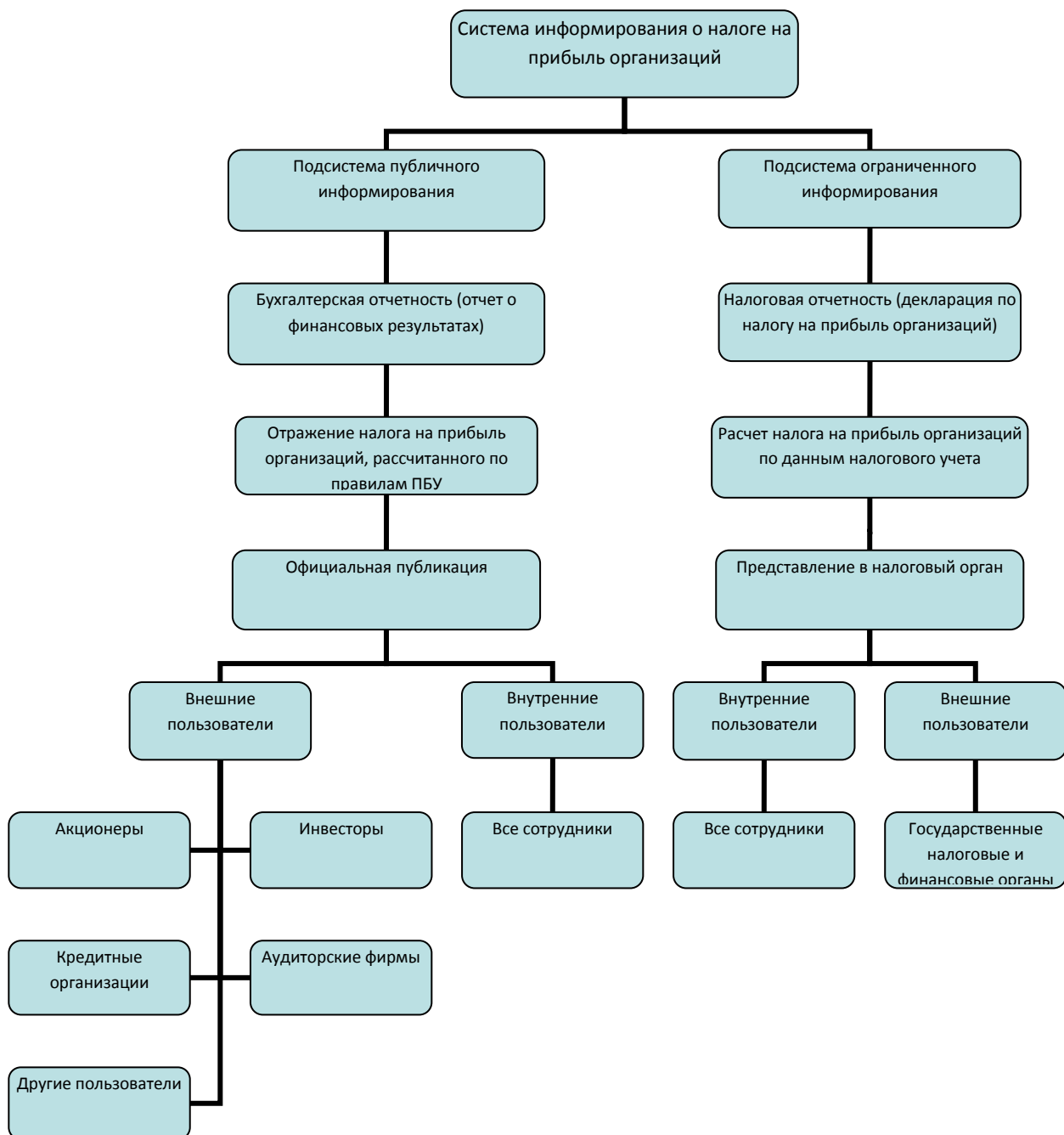


Рисунок 1 - Структурная схема системы информирования о налоге на прибыль организаций

На рисунке 1 представлена структурная схема системы информирования о налоге на прибыль организации. Различия в выделенных подсистемах проявляются в форме представления информации (отчетности), в содержании (процессе определения суммы налога на прибыль), в процедуре информирования (официальном опубликовании или локальном представлении), а также в границах распространения (на определенных пользователях или на всех желающих).

Согласно рисунку 1 наибольшую область распространения информации о налоге на прибыль организаций имеет подсистема публичного информирования, включая использование процессов официальной публикации бухгалтерской отчетности.

Необходимо отметить, что в соответствии со ст. 102 НК РФ любые полученные налоговыми и другими государственными органами сведения о налогоплательщике являются налоговой тайной, то налоговая отчетность доступна

главным образом только этим государственным структурам. Решить проблему представления всем заинтересованным субъектам необходимой информации может дальнейшее совершенствование действующей системы бухгалтерского учета, имеющей функцию обеспечения формирования информации о финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, которая может быть полезна заинтересованным пользователям.

Наряду с развитием форм и методов ведения бизнеса бухгалтерский учет как информационная основа бизнеса также имеет тенденцию к развитию вместе. Каждая новая современная форма хозяйствования на рынке способствуют возникновению и новых методов учета, которые должны давать точную информацию о финансовых результатах совершенной хозяйственной операции собственникам бизнеса, инвесторам, кредиторам и иным пользователям отчетности.

Таким образом, системный подход к процессу предоставления информации о размере налога на прибыль позволяет применять его при оценке фискальной и экономической роли налога на прибыль в финансовой системе, а анализ элементов системы информирования о налоге на прибыль может выявить их значение для функционирования всего процесса формирования прибыли в рыночной экономике.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Белецкая, Ю. Налог на прибыль - 2017. Обзор изменений [Текст] / Ю.А.Белецкая // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. – 2017. – №1.
3. Кондрашова, Н. Информирование о налоге на прибыль организаций [Текст] / Н.Кондрашова // Налоговый вестник. – 2015. – №1.
4. Новоселов, К. Налог на прибыль: Руководство по формированию налоговой базы, исчислению и уплате налога: Учебно-практическое пособие (8-е издание, переработанное и дополненное) [Текст] / К.В.Новоселов. – АйСи Групп, 2016.
5. Информация Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/>.
6. Статистическая отчетность ФНС России по форме 1-НОМ [Электронный ресурс] // – режим доступа: https://www.nalog.ru/rn31/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Ю.Л. Аулов, А.Ю. Моторина, П.А. Попов
г. Белгород, Россия*

Акцизы - это косвенные налоги, которые включаются в цену определенных государством товаров и оплачиваются покупателем, поэтому реальным их носителем является конечный потребитель подакцизных товаров. Акцизы обычно устанавливаются на высокорентабельные товары в целях изъятия в доход государства части сверхприбыли, получаемой производителями подакцизных товаров, и формирования доходов государственного бюджета.

Анализ структуры поступления акцизов в бюджетную систему Российской Федерации показал, что акцизы формировали доходы бюджетной системы Российской Федерации, например, в 2016 г., в следующих размерах (см. табл.1): акцизы на товары, производимые на территории Российской Федерации (российские товары), составили

1355,8 млрд. руб. или 4,9% суммы доходов бюджетной системы, а акцизы на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации (импортные товары) – 62,0 млрд. руб. или 0,2% суммы доходов бюджетной системы Российской Федерации [7].

Таблица 1

**Структура поступления акцизов в бюджетную систему
Российской Федерации за 2014–2016 гг.**

Виды доходов	Годы						Изменение (±)		
	2014		2015		2016		2015 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014
	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	млрд. руб.	доля в %	%	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Акцизы, всего	1072,2	4,0	1068,3	4,0	1355,8	4,9	0,0	0,9	0,9
1.1. на товары, производимые на территории Российской Федерации	1000,6	3,7	1014,4	3,8	1293,8	4,7	0,1	0,9	1,0
1.2. на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	71,6	0,3	53,9	0,2	62,0	0,2	-0,1	0,0	-0,1
2. Доходы бюджетной системы Российской Федерации, всего	26766,1	100	26922,0	100	27746,7	100	0,0	0,0	0,0

Поэтому, можно сделать вывод, что акцизы не являются одним из основных налогов, формирующих доходы бюджетной системы Российской Федерации, так как их совокупная доля в доходах бюджетной системы, несмотря на незначительный рост (0,9%), составляет менее пяти процентов всех доходов.

Анализ структуры поступления акцизов по отдельным видам подакцизных товаров за 2014–2016 гг. показал, что в общей сумме акцизов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, наибольшую долю, например, в 2016 г. составляли акцизы:

1) на табачную продукцию – 35,6%, в том числе 34,4% - по российским товарам, и 1,2% - по импортным товарам;

2) на бензин – 21,7%, в том числе 21,6% - по российским товарам, и 0,1% - по импортным товарам;

3) на «крепкий» алкоголь – на 13,4%, в том числе 12,1% - по российским товарам, и 1,3% - по импортным товарам;

4) на пиво – 11,1%, в том числе: 10,9% - по российским товарам, и 0,2% - по импортным товарам.

Таким образом, в общей сумме акцизов, поступивших в бюджетную систему России в целом в течение исследуемого периода наибольшую долю, занимали акцизы на

табачную продукцию, доля которых возросла с 29,7% в 2014 г. до 35,6% в 2016 г. При этом доля акцизов на алкогольную продукцию с долей спирта свыше 9 процентов, т.е. на так называемый «крепкий» алкоголь, снизилась за исследуемый период с 15,7% в 2014 г. до 13,4% в 2016 г.

Изменение структуры поступлений акцизов в доходы бюджетной системы РФ объясняет анализ показателей их динамики, который показал, что общая сумма акцизов в доходах бюджетной системы РФ возросла за исследуемый период с 1072,2 млрд. руб. до 1355,8 млрд. руб. или на 26,5%. При этом, сумма акцизов по российским товарам возросла за исследуемый период на 29,3%, а по импортным товарам снизилась за исследуемый период на 13,4%.

Причем, по российским товарам суммы акцизов: на табачную продукцию увеличились 48,7%, на автомобильный бензин - увеличились на 70,0%, на «крепкий» алкоголь - увеличились на 14,4%, а на пиво увеличились только на 4,1%.

В целом, можно сделать вывод, что акцизы не являются основным налогом, формирующим доходы бюджетной системы России, поэтому в настоящее время они не в полной мере реализуют фискальную функцию налогов, и направлены, прежде всего, на реализацию социальной функции, регулирующей спрос и потребление подакцизных товаров, особенно, таких как алкогольная и табачная продукция.

Поэтому необходимость функционирования системы акцизов, кроме их использования в качестве дополнительного источника доходов бюджета, связана с потребностью государственного регулирования отдельных экономических и социальных процессов. Основные цели такого регулирования:

- ограничить потребление товаров, наносящих ущерб здоровью человека и состоянию окружающей среды (в том числе алкогольная и табачная продукция, бензин автомобильный);

- перераспределение доходов высокооплачиваемых слоев населения, которые имеют возможность приобретения дорогих товаров, спрос на которые малоэластичен по цене (например, престижные автомобили).

Акцизное налогообложение для производителей подакцизной продукции является не только одним из самых сложных, но и весьма обременительным. Поэтому современными экономистами выдвигаются самые различные идеи по изменению действующей системы акцизного налогообложения.

Рассмотрим наиболее интересные перспективы в этом направлении, касающиеся основных подакцизных товаров.

1. Алкогольная продукция.

Концепция реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения на период до 2020 года определяет первоочередные задачи по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма в Российской Федерации, в том числе применение налоговых и ценовых мер в целях снижения доступности алкоголя для населения, особенно для молодежи [4].

Согласно указанной Концепции и налоговая политика в части установления ставок алкогольных акцизов основывается на необходимости решения таких задач как формирование доходов бюджетной системы, влияние на структуру потребления в пользу слабоалкогольной продукции, и в целом снижение объемов потребления алкоголя.

Поэтому индексация ставок алкогольных акцизов проводилась опережающими темпами как по сравнению с уровнем инфляции, так и по сравнению с иными подакцизными товарами. Вместе с тем, непрерывно увеличивать акцизы нельзя. Высокие темпы роста налоговых ставок алкогольных акцизов создают экономически выгодные условия для увеличения ее нелегального оборота, в том числе и по причине различий в уровне налогообложения, действующего в государствах - членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В целях обеспечения стабильности ситуации на рынке

алкогольной продукции и гармонизации налоговых ставок алкогольных акцизов в государствах - членах ЕАЭС ставки акцизов на алкоголь на 2016 г. были сохранены на уровне 2015 г. И только в 2017 г. ставки алкогольных акцизов увеличились на 6,4%.

Решение о приостановке индексации ставок акцизов на «крепкий» алкоголь объясняется следующими фактами. В России велика доля нелегального алкоголя: из-за него ежегодно в бюджет не поступает от 30 до 50 млрд. руб. Нелегальное производство водки, алкогольных суррогатов появляется, в том числе и из-за завышенных цен на легальную алкогольную продукцию. Поэтому было принято решение не повышать ставки алкогольных акцизов, убрав тем самым и повод для увеличения минимальной цены [2].

2. Табачная продукция.

По табачной продукции тоже есть сдерживающие механизмы. Причем государственное регулирование цен на табачную продукцию действующим законодательством не предусмотрено. Рыночные цены на табачную продукцию определяются соотношением спроса и предложения, количеством перепродавцов и размерами их торговых надбавок, состоянием уровня конкуренции между производителями.

При этом, важное значение имеет и налоговая политика в части налоговых ставок табачных акцизов, которая определяется Планом мероприятий по реализации Концепции осуществления государственной политики противодействия потреблению табака в 2010 - 2015 годах, а также Законом об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака. Этими актами установлено, что в целях снижения спроса на табачную продукцию должны осуществляться меры по увеличению акцизов на табачные изделия, а также иные меры государственного воздействия на уровень цен по такой продукции. То есть, фактически не исключается повышение ставок табачных акцизов, что фактически и имеет место в последние годы..

Следует отметить, что в течение 2010-2017 гг. установлены единые ставки акциза на сигареты без фильтра и на сигареты с фильтром, минимальная ставка акциза на сигареты увеличена более чем в 6 раз, а специфическая - в 5 раз.

Положение с табачной и с алкогольной продукцией во многом схоже. В целях сокращения потребления табачной продукции индексация ставок акцизов на данные товары осуществлялась в последние годы более высокими темпами по сравнению, как с другими подакцизными товарами, так и по сравнению с уровнем инфляции. Но последующий рост «табачных» акцизов может привести к созданию экономически выгодных условий для ее нелегального оборота, в том числе и из-за различий размеров ставок акцизов, действующих в государствах - членах ЕАЭС.

3. Бензин и дизельное топливо.

Как известно, размеры ставок акцизов на такие товары, как и на другие, влияют на отпускную их цену конечным покупателям. Кроме того, на уровень рыночных цен автомобильного бензина влияет не только размер налогов, включаемых в цену бензина, но и параметры спроса и предложения, количество перепродавцов и размер их торговых надбавок, соотношение внутренних цен с мировыми.

Акцизы установлены в твердой сумме - в рублях за одну тонну бензина, и их ежегодную индексацию определяет необходимость увеличения расходов на формирование дорожных фондов и наличием инфляционных процессов в экономике. В условиях низких цен на нефть с помощью повышения ставок акцизов можно компенсировать выпадение доходов бюджета.

При этом изменение ставок акцизов не должно приводить к росту цен на бензин темпами, превышающими темпы роста индекса потребительских цен. Между тем с 1 апреля 2016 г. Федеральным законом от 29.02.2016 №34-ФЗ были повышены ставки акциза на бензин класса 5 примерно на 35%, а на бензин более низкого класса - почти на 25%.

В связи с ростом акцизов на бензин уже не первый год выдвигаются предложения по включению в стоимость бензина транспортного налога. Однако, уже сейчас доля налогов (акциза и НДС) в цене нефтепродуктов составляет почти 40%, что совсем немало. Если включить сюда и транспортный налог, то доля взимаемых с нефтепродуктов налогов может достигнуть 50%. Но такой уровень налоговой нагрузки не только не позволит развиваться нефтедобыче, но и может привести к ее сокращению и даже дефициту топлива.

Бюджетный кодекс определяет транспортный налог, как и акцизы на нефтепродукты, одним из источников формирования федерального и региональных дорожных фондов. Отмена транспортного налога потребует в целях возмещения потерь бюджета значительно повысить ставки акцизов на нефтепродукты, что вызовет рост цен практически на все товары (Письмо Минфина России от 10.02.2016 №03-05-06-04/7002). Поэтому, можно с большой долей уверенности утверждать, что транспортный налог в ближайшем будущем не отменят.

По причине того, что если транспортный налог нельзя включить в отпускную цену на бензин, появляются предложения переложить уплату акциза с его производителей на розничных продавцов. Но, так как многие автозаправочные станции принадлежат производителям топлива, поэтому они в любом случае обязаны уплачивать акциз на бензин.

Кроме того, что в Письме Минфина России от 13.04.2016 №03-07-06/21165 отмечается: значительный объем нефтепродуктов (не менее 30%), поставляемых также в сельское хозяйство и на экспорт, через розничную сеть автозаправочных станций не реализуется. Поэтому отсутствие контроля реализации нефтепродуктов без акциза в оптовом звене неизбежно приведет к увеличению нелегального оборота данных подакцизных товаров, что крайне нежелательно.

Также во многих регионах были отмечены факты создания фирм - «однодневок» в целях уклонения от уплаты акцизов. Такие фирмы приобретали нефтепродукты без акциза, сумму акциза, исчисленную при приобретении нефтепродуктов, в бюджет не уплачивали, после чего, получив прибыль от дальнейшей реализации нефтепродуктов по рыночным ценам, самоликвидировались. Последствия применения таких схем – миллиарды потерянных для бюджета рублей. Даже уголовные дела, возбуждавшиеся в таких случаях, часто прекращались в связи с невозможностью обнаружить исчезнувшего неплательщика.

Поэтому пришлось вернуться к уплате акциза на бензин именно его производителем. Также, при решении вопроса об уплате топливных акцизов на стадии их розничной реализации, необходимо учесть еще и то, что в случае принятия такого решения утрачивает всякий смысл соблюдение определенных соотношений ставок акцизов между различными видами нефтепродуктов (например, между прямогонным бензином и автомобильным бензином, между средними дистиллятами и дизельным топливом), так как указанная дифференциация имеет целью создание экономических стимулов для производителей нефтепродуктов.

В целом, можно сделать вывод, что существенного изменения действующего порядка взимания акцизов не произойдет. Этот порядок проверен годами, и вряд ли можно предложить что-то, что смогло бы улучшить положение налогоплательщиков и не ущемляло бы интересы бюджета в условиях современной ситуации в экономике. Единственное, к чему следует быть готовым, - это повышение ставок акцизов. Но существенного увеличения налоговой нагрузки не произойдет: во-первых, это ударит по потребителям, а во-вторых, обернется увеличением нелегального оборота подакцизных товаров. Поэтому возможность планирования на ближайшую перспективу «акцизного бремени» для налогоплательщиков сохраняется [3].

Это подтверждают Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов, согласно которым на

2018 год будут проиндексированы ставки акцизов с учетом индекса потребительских цен, определенного основными параметрам прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. Индексация ставок предполагается в среднем на 8 % по всем видам подакцизных товаров, кроме сигарет (по этому виду товаров индексация составит 17 %) [1].

В целях недопущения роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке и минимизации негативных последствий в связи с «нефтяным маневром» принципиально изменился подход к установлению налоговых ставок по нефтепродуктам. Например, проведенный анализ динамики налоговых ставок акциза на автомобильный бензин показал, что к 2017 г. налоговые ставки практически вернулись на уровень 2011 г., при этом исчезла дифференциация ставок акциза в зависимости от класса автомобильного бензина.

Таким образом, можно определить главные перспективы совершенствования системы акцизов в Российской Федерации – это уточнение перечня подакцизной продукции, дифференциация ставок и упрощение исчисления и уплаты акцизов на алкогольную продукцию и нефтепродукты.

Систему акцизов часто критикуют, говорят, что акцизы недемократичны и регрессивны, в тоже время, они как были, так и остаются оптимальными в условиях нестабильной экономики. Акцизы еще долгое время будут использоваться как в России, так в других странах, будут совершенствоваться и увеличивать свою долю в налоговых доходах государственного бюджета.

Литература

1. Волохатая И.В., Плахов А.В. Перспективы развития косвенного налогообложения в РФ // Молодой ученый. – 2016. – №25. – С. 260-262.
2. Жукова Е. Анализ акцизного налогообложения в 2015 году // Налоговый вестник. – 2015. – №2.
3. Козырева Л.А. О настоящем и будущем «акцизного» налогообложения // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2016. – №6.
4. Концепция реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения на период до 2020 года // Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2009 №2128-р.
5. Новикова С.Г. Акцизы-2017 // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2016. – №12.
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.
7. Информация Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/>.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОСТИЖИМОГО РОСТА КОРПОРАЦИИ ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ

*М.В. Владыка, И.И. Веретенникова, В.В. Мирошниченко
г. Белгород, Россия*

Экономическая наука разработала несколько моделей расчетов необходимых темпов роста. Несмотря на это, полная оценка темпов роста до сих пор является невозможной для многих российских предприятий. Это обусловлено абстрактным

характером основных коэффициентов моделей и отсутствием методики расчета этих коэффициентов.

Экономический рост корпорации – тенденция изменения совокупных параметров развития корпорации за определенный промежуток времени, как правило, за год. [2, с. 9]

Выявление достижимого роста предприятия предполагает применение экономико-математической модели, включающей в себя систему ограничений, целевую функцию, которая связывает между собой различные параметры модели.

Модель достижимого роста корпорации означает определение максимально достижимого годового роста объема продаж (в процентах) при определенных изменениях уровня издержек, внешней задолженности и сумм выплат по дивидендам. В отличие от этого, модель устойчивого роста предполагает получение данных об объеме продаж при условиях, что показатели таких переменных, как уровень издержек, используемый капитал и его источники, не изменяются, а стратегия планирования предусматривает, что будущее совершенно аналогично прошлому.

Самыми распространёнными моделями достижимого роста являются работы Р.С. Хиггинса и Дж. Ван Хорна.

Для разработки модели достижимого роста предприятия необходимо провести оценку деятельности организации, выявить тенденции её развития, динамику основных показателей финансового состояния. Результаты проведенной оценки дают возможность составить список решаемых задач, обозначить направления роста предприятия и сформировать модель достижимого развития корпорации.

При формировании любой модели достижимого роста, возможны несколько вариантов корректности модели:

- обеспечение роста объема производства за счет роста кредиторской задолженности;
- рост собственного капитала будет стабильным, сбалансированным, если он пропорционален росту объемов продаж;
- исходя из текущего финансового состояния предприятия, рост не возможен.

Для просчета моделей роста, необходимо знать прирост основных финансовых показателей фирмы, то есть, имеется ли рост продаж, прибыли, себестоимости при текущей годовой деятельности фирмы (таблица 1) [1, с. 258].

Таблица 1

**Темпы прироста основных финансовых показателей деятельности
ПАО «Транснефть» за 2012-2016 гг.**

№	Показатели	Значения по годам			
		2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015
1.	Выручка	2,6%	1,8%	5,5%	6,1%
2.	Валовая прибыль	-6,8%	10,5%	-24,8%	25,2%
3.	Прибыль от продаж	-34,4%	1,3%	70,4%	134,9%
4.	Чистая прибыль	5,7%	4,6%	8,6%	139,1%
5.	Рентабельность продаж	-1,4%	1,2%	-4,2%	1,9%
6.	Рентабельность активов	0,0%	-0,2%	0,0%	1,7%

Анализируя финансовые показатели, можно сделать вывод, что выручка стабильно растёт от 2% до 6%, валовая прибыль циклически имеет тенденции, как снижения, так и заметного роста (до 25% в 2016 году). Прибыль от продаж растет в быстром темпе – в 2015 году на 70,4%, а в 2016 году на 135%. Чистая прибыль показала максимальный прирост в 2016 году, который составил 139%, это в 16,2 раза больше, чем в 2015 году.

Абсолютные отклонения рентабельности продаж от предшествующего периода показали, что циклически идут спад до 4% и рост до 2%. Рентабельность активов – стабильна с ростом до 1,7%.

Применение моделей достижимого и приемлемого роста для ПАО «Транснефть» отражено в таблице 2.

Таблица 2

Показатели достижимого роста для ПАО «Транснефть» за 2014-2016 гг.

№	Модели роста	Годы			Факторы модели
		2014	2015	2016	
1.	Классическая модель Р.С. Хиггинса	0,025	0,0075	0,072	Учитывает финансовое равновесие
2.	Динамическая модель роста Р.С. Хиггинса	0,025	0,059	0,097	Учитывает выручку, прибыль и капитал
3.	Модель устойчивого роста Р.С. Хиггинса	0,081	0,083	0,202	Учитывает факторы внешней среды
4.	Классическая модель Дж. Ван Хорна	0,025	0,064	0,107	Учитывает базовые коэффициенты
5.	Дополненная модель Дж. Ван Хорна	4,1	2,4	4,8	Учитывает прибыль, дивиденды на акции и задолженность
6.	Модель приемлемого роста Р. Визванатана	-1	-0,99	-1	Учитывает возможность самофинансирования

Расчеты моделей роста корпорации показали, что рост характерен практически при любой модели, важное значение имеют факторы, на которых основывается модель. Так, классическая модель Хиггинса показала достижимый рост в 2014 году – 2,5%, в 2015 году 0,75%, а в 2016 году – 7,2%. Эта модель учитывает финансовое равновесие фирмы и рост за счет увеличения выручки, но при условиях стабильности всех внешних финансовых институтов, что маловероятно в современных условиях [4, с. 200].

Динамическая модель достижимого роста Хиггинса, учитывающая внешние факторы, показала рост, как и классическая модель. Наибольший рост показала модель устойчивого роста Хиггинса, около 8% в 2014 и 2015 годах и до 20,2% в 2016 году.

Показатели классической модели Дж. Ван Хорна, учитывающей стабильность внешней среды, совпадают со значениями динамической модели Хиггинса. Дополненная модель Дж. Ван Хорна, которая предполагает рост за счет повышения эффективности работы, то есть, за счет роста выручки и увеличения задолженности, показала также положительный рост, но по значению больший, чем в других моделях [3, с. 345].

Модель приемлемого роста Р. Визванатана, которая основывается на самофинансировании корпорации и возможности развития за счет собственных средств показала, что для ПАО «Транснефть» больше характерен спад в развитии, чем рост, поскольку модель показала отрицательный прирост.

Сопоставляя данные финансового состояния предприятия, темпы прироста финансовых показателей его деятельности и расчеты по моделям роста корпорации, можно заметить, что прирост объема выручки сопоставим с динамической моделью достижимого роста Р.С. Хиггинса (1,8% и 2,5%; 5,5% и 5,9%; 6,1% и 9,7%). Погрешности зависят от воздействия внешней среды, внутренних изменений структуры корпорации и т.д.

С учетом полученных показателей моделей, фактического состояния корпорации, среднее значение достижимого роста ПАО «Транснефть» равно 6%. Учитывая сопоставление результатов моделей, ежегодного среднего роста и, приняв за базовое значение результаты 2016 года, рассчитаем, какими будут результаты деятельности ПАО «Транснефть» до 2020 года, применяя модель достижимого роста Р.С. Хиггинса (1).

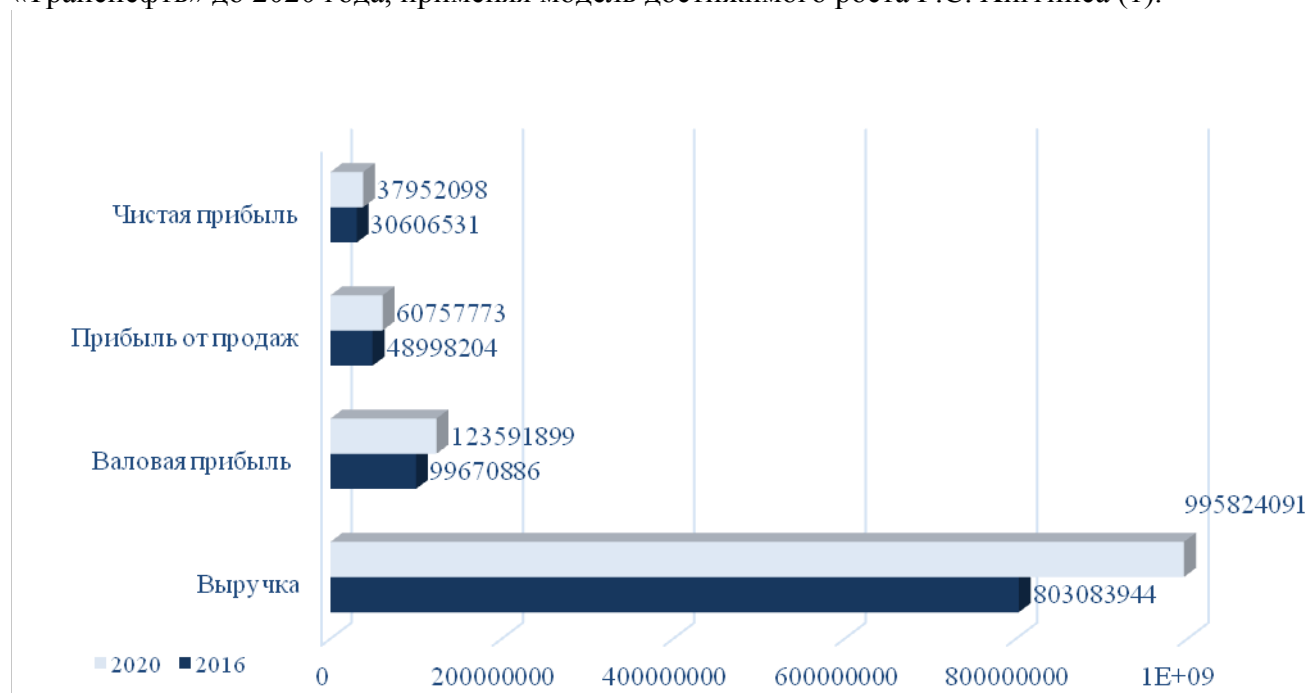


Рисунок 1 - Динамика роста финансовых показателей деятельности ПАО «Транснефть» в 2020 году к 2016 году, тыс. руб.

Результаты деятельности корпорации, которые будут получены в 2020 году таковы: выручка вырастет на 192740147 тыс. руб., валовая прибыль вырастет на 23921013 тыс. руб., прибыль от продаж вырастет на 11759569 тыс. руб., и чистая прибыль вырастет на 7345567 тыс. руб.

Таким образом, проанализировав различные модели достижимого, приемлемого и устойчивого роста, можно сделать вывод, что данные математические модели подходят для корпорации с отраслевой спецификой. А сопоставимость результатов фактической деятельности с расчетами модели, говорит о возможности применения моделей роста для расчета будущих результатов ПАО «Транснефть» [5].

Литература

1. Быканова, Н.И., Мирошниченко, В.В. Современные проблемы развития сегмента транспортировки нефти и нефтепродуктов в России [Текст] / Н.И. Быканова, В.В. Мирошниченко// Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 8. – С. 257–261.

2. Ваганова, О.В., Титов, А.Б. Развитие региональной инновационной системы в условиях турбулентности [Текст] / О.В. Ваганова, А.Б. Титов // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. Материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». – 2016. – С. 9–12.
3. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами [Текст] / Под ред. Я.В. Соколова – Москва: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
4. Хиггинс, Р.С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений [Текст]: учебное пособие / Р.С. Хиггинс. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2007. – 300 с.
5. Официальный сайт Публичного акционерного общества «Транснефть» [Электронный ресурс]: Режим доступа: //www.transneft.ru

ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

М.А. Гребенкина, И.И. Щепетнова
Научный руководитель: О.В. Ваганова
г. Белгород, Россия

Острота исследуемой проблемы определена тем, что российские компании, получающие большую прибыль, вынуждены искать возможности оптимизации налоговой нагрузки, применяя все легитимные способы. Именно качественная оценка налоговых обязательств позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для организации, и какую долю полученного дохода отвлекают на себя платежи в бюджет.

В статье Е.В. Никулиной, А.Г. Шульгиной отмечено, то после экономического кризиса налоговая политика государства приобрела преимущественно фискальный характер, который был выражен в чрезмерном изъятии доходов у налогоплательщика. Тяжесть налогового пресса без учета реальной платежеспособности налогоплательщика привела к расширению теневого сектора экономики. Данное явление побудило государство пойти на снижение налоговой нагрузки [1]. Поэтому уменьшить свои налоговые обязательства, применяя все легитимные способы – это объективное социальное явление для организаций, деятельность которых нацелена на получение максимальной прибыли.

На практике выделяют основные модели поведения налогоплательщика, представленные на рисунке 1.

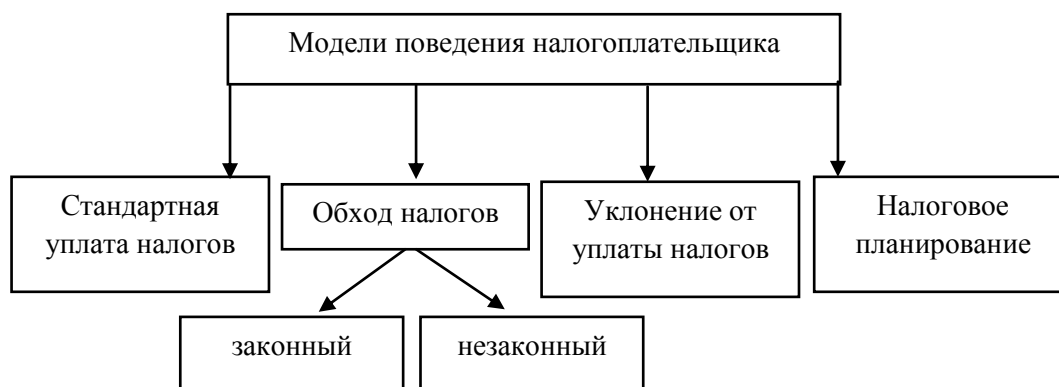


Рисунок 1 - Модели поведения налогоплательщика

Стандартная уплата налогов не подразумевает каких-либо действий, направленных на занижение налоговой базы. При данной модели поведения имеет место быть «упущенная выгода», налогоплательщик не использует льготы, предусмотренные законодателем.

Обход налогов может быть осуществлен легитимными и нелегитимными способами. Примером легитимного обхода налогов является получение дохода в формах, по которому предусмотрены льготы, воздержание от совершения сделок, по которым возникает необходимость уплачивать налоги. Примером нелегитимного обхода является – уклонение от регистрации налогоплательщика.

Уклонение от уплаты налогов – намеренная неуплата налогов, которая выражается в искажении бухгалтерской отчетности, непредставлении каких-либо документов в налоговый орган, свидетельствующих о доходах организации. За деяния при данной модели поведения налогоплательщика предусмотрена уголовная ответственность (ст. 198 УК РФ) [2].

Наиболее приемлемой моделью поведения налогоплательщика является – налоговое планирование, которое заключается в построении налоговой модели организации (модели налоговой базы каждого уплачиваемого организацией налога), и внесении определенных корректировок в неё, основанных на применении оптимизаций, изменении в законодательстве и т.д. Необходимость применения данной модели поведения обусловлена нестабильностью экономической ситуации в стране, незавершенностью налоговых реформ, а также необходимостью минимизации налогового бремени в организациях. Актуальность данной статьи подтверждается стратегическим курсом осуществляемых экономических, в частности налоговых, реформ.

В статье Миненковой А.А. и Добродомовой Т.Н. отмечается, что одним из важнейших недостатков является нестабильность налогового законодательства. Это связано с тем, что в налоговый кодекс регулярно вносятся изменения и дополнения, что приводит к неустойчивости экономики страны, способствуя тем самым развитию экономического кризиса. В связи с этим вытекает следующая проблема – недостаточная четкость и ясность нормативных документов по налогообложению, их противоречивость и запутанность [3]. Поэтому организациям необходимо планировать налоговую деятельность, учитывая постоянные изменения в законодательстве и возможные выгоды (льготы). В этом заключается сущность налогового планирования.

Необходимо отметить, что в литературе происходит так называемая эволюция взглядов авторов. Одни экономисты склоняются к тому, что сущность налогового планирования заключается в налоговой минимизации. Так, Е.А. Грачева, Е.Б. Шувалова определяют налоговое планирование как способ минимизации налогового бремени, заключающийся в проведении законных схем, которые влекут снижение налоговой нагрузки [4].

Другие же авторы определяют налоговое планирование как деятельность, направленную на использование возможностей, которые предоставляет налоговое законодательство, в целях оптимизации налогообложения (Н.О. Овчинникова) [5]. Е.С. Вылкова определяет налоговую оптимизацию как уменьшение обязательств по уплате налогов с помощью использования всех предусмотренных законодательством льгот и налоговых освобождений [6].

В статье А.А. Трушевской отмечается, что оптимизация налоговых платежей и налоговое планирование подразумевают отнюдь не механическую минимизацию налогов, а создание эффективной системы управления предприятием с учетом его экономических интересов, а также обеспечения потребностей бюджета [7].

Таким образом, налоговая оптимизация – это главный результат налогового планирования. На практике выделяют следующие способы оптимизации налогообложения:

1. Налоговые льготы. В НК РФ предусмотрены льготные ставки по налогу на прибыль (0% вместо 20%) для с/х товаропроизводителей, для организаций на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, для организаций, осуществляющих образовательную или медицинскую деятельность и т.д.

2. Специальные режимы налогообложения предусматривают освобождение налогоплательщика от уплаты нескольких налогов, взамен уплаты единого налога.

3. Использование накопленных убытков. Организация, получившая убыток в предыдущем периоде вправе перенести убыток на будущее (ст. 283 НК РФ) [8].

4. Амортизационная премия и ускоренная амортизация. Данные расходы налогоплательщик вправе списать в уменьшение налогооблагаемой прибыли при определенных условиях.

5. Формирование резервов. Организации вправе начислять резервы на оплату отпусков, резервы по сомнительным долгам, резервы по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, резервы на ремонт основных средств и т.д. Суммы резервов включаются в расходы и уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Таким образом, знание и применение данных способов позволит формировать эффективную налоговую политику предприятия, оптимизировать потоки налоговых платежей, повышая тем самым общую эффективность деятельности предприятия. Но, как было отмечено выше, налоговая оптимизация – это результат налогового планирования, поэтому в условиях нестабильности налогового законодательства, а также экономической ситуации в целом в стране, предприятиям, которые стремятся сохранять финансовую устойчивость и оставаться платежеспособными, необходимо выбирать такую модель поведения как налоговое планирование.

Литература

1. Никулина, Е.В. Актуальные вопросы развития налоговой системы Российской Федерации / Е.В. Никулина, А.Г. Шульгина // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества : материалы IV междунар. науч.-практ. конф., посвященной 140-летию со дня основания НИУ БелГУ, Белгород, 25 нояб. 2015 г. / НИУ БелГУ ; под науч. ред. Е.В. Никулиной. - Белгород, 2016. - С. 358-359.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 13 января 1996 г. № 64-ФЗ – Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/zakon/zakon.htm>.

3. Миненкова, А.А. Налоговая система РФ как фактор экономического роста страны / А. А. Миненкова, Т. Н. Добродомова // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества : материалы IV междунар. науч.-практ. конф., посвященной 140-летию со дня основания НИУ БелГУ, Белгород, 25 нояб. 2015 г. / НИУ БелГУ ; под науч. ред. Е.В. Никулиной. - Белгород, 2016. - С. 329-330.

4. Шувалова Е.Б. Система налогового планирования: сущность и место в управлении организацией (теория вопросы) / Е.Б. Шувалова, Е.А. Грачева // Экономические науки – 2007. - №10. – С.164.

5. Овчинникова Н.О. Налоговое планирование и налоговый контроль со стороны правоохранительных органов: практическое пособие / Н.О. Овчинникова. – М.: «Дашков и К», 2009. – С. 284.

6. Вылкова Е.С. Налоговое планирование: учебник для магистров / Е.С. Вылкова. – М.: Юрайт, 2013. – С. 639.

7. Трушевская А.А. Налоговое планирование и оптимизация: современные финансовые инструменты и технологии / А.А. Трушевская // Проблемы современной экономики – 2014. - №2. – С.141-145.

8. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ – Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/zakon/zakon.htm>.

СОДЕРЖАНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ПО ФИНАНСОВОМУ СОСТОЯНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.

*С.Н. Коваленко, И.С. Устинова
г. Белгород, Россия*

В современных условиях большое количество экономических субъектов, в частности российских и международных аэропортов на территории России испытывают финансовые затруднения, вызванные различными причинами. Наличие финансовых затруднений у таких предприятий от временной, технической неплатежеспособности до состояния банкротства оказывает негативное влияние на экономику нашей страны, ведя в конечном итоге к снижению валового внутреннего продукта, национального дохода и соответственно, жизненного уровня населения.

В этой ситуации заблаговременная диагностика финансовых затруднений имеет решающее значение для руководства предприятий, поскольку, чем раньше будут выявлены финансовые проблемы в хозяйственной деятельности, тем более безболезненными и действенными окажутся мероприятия, предпринимаемые для их преодоления которые впоследствии смогут обеспечить повышение привлекательности для потенциальных инвесторов, если предприятие будет нуждаться в инвестициях.

В связи с чем, возникает необходимость в оценке содержания самого понятия финансового состояния.

Анализируя такое понятие как финансового состояния экономического субъекта, необходимо определить, следует ли относить его к категории экономических дефиниций. Целесообразно указать, что финансовое состояние с практической точки зрения характеризуется как неотъемлемый результат хозяйственной деятельности. В связи с чем, на наш взгляд, финансовое состояние может быть признано одним из наиболее важных показателей, отражающих существенные стороны экономических явлений и процессов на уровне хозяйствующих субъектов, в частности российских и международных аэропортов на территории РФ.

Следует отметить, что данным вопросом занимается ряд ученых-экономистов, но при этом их подходы к определению финансового состояния экономического субъекта кардинально различаются. Так, авторы Г.В. Савицкая предопределяет финансовое состояние, прежде всего, как способность экономического субъекта финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [6]. Данное определение поддерживается учеными И.П. Любушиным, Д.А. Ендовицким [2, 4]. Кроме того Л.Н. Павлов, А.И. Гинзбург трактуют финансовое состояние как совокупность показателей или факторов, позволяющих оценить процесс формирования и использования финансовых средств [1, 5]. В свою очередь, автор Ковалев В.В. не дает определение финансовому состоянию экономического субъекта, но отождествляет его с понятием «финансовое положение», и указывает, что финансовое положение (финансовый потенциал) определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами, приведенными в соответствующей форме отчетности.

Оценивая приведенные трактовки данного понятия, на наш взгляд, целесообразно дать следующее определение, так под финансовым состоянием понимается экономическая категория, которая затрагивает ресурсный потенциал, его размещение, использование, а также их достаточность на определенный момент времени, представленное системой показателей, отражающих состояние капитала и устойчивости положения на рынке.

Раскрывая содержание определения финансового состояния экономического субъекта, в частности российских и международных аэропортов на территории России, необходимо указать на основные его составляющие:

- во-первых, платежеспособность экономического субъекта. То есть подбор наиболее приемлемого способа финансирования имущественного параметра экономического субъекта с целью эффективного использования финансовых ресурсов.

Но при этом, необходимо указать на многогранность показателя платежеспособности. Так платежеспособность в целом – это система определенных показателей, характеризующих состояние имущества и капитала в процессе кругооборота. Вместе с тем данная система сформирована совокупностью коэффициентов, оценивающих имущественное состояние субъекта хозяйствования, его финансовую устойчивость, ликвидность и деловую активность.

- во вторых, достаточность в собственных и заемных ресурсах на определенный период времени предопределяет регулирование с оптимальной точки зрения в отношении объема, состава и структуры, с целью достижения их наилучшего соотношения.

- в-третьих, устойчивость финансового положения экономического субъекта. Особенно это важно для российских и международных аэропортов на территории России, так как, в большинстве своем, они зарегистрированы в форме акционерных обществ и на рынке ценных бумаг данный факт обусловлен, прежде всего, необходимостью максимального увеличения рыночной стоимости акций с целью формирования их инвестиционной привлекательности.

Отмеченные выше составляющие финансового состояния направлены на установление степени платежеспособности экономического субъекта, а именно, на способность привлечения финансовых ресурсов, как внутреннего, так и внешнего происхождения.

Необходимо с этой связи установить основную цель аналитических процедур в отношении оценки финансового состояния экономического субъекта, а именно, формирование аналитической информации для принятия управленческих решений по улучшению его платежеспособности.

При этом цель может быть достигнута путем решения следующих взаимосвязанных аналитических процедур (рис. 1).

В рамках основных объектов применения аналитических процедур финансового состояния экономических субъектов, в частности российских и международных аэропортов на территории России могут быть выделены разделы бухгалтерского баланса, такие как оборотные активы, внеоборотные активы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства и собственный капитал. Кроме того, при необходимости более детального исследования отмеченные объекты могут быть подразделены на более частные параметры, так в составе оборотных активов могут быть выделены запасы или денежные средства, а в составе долгосрочных обязательств – кредиты и займы).

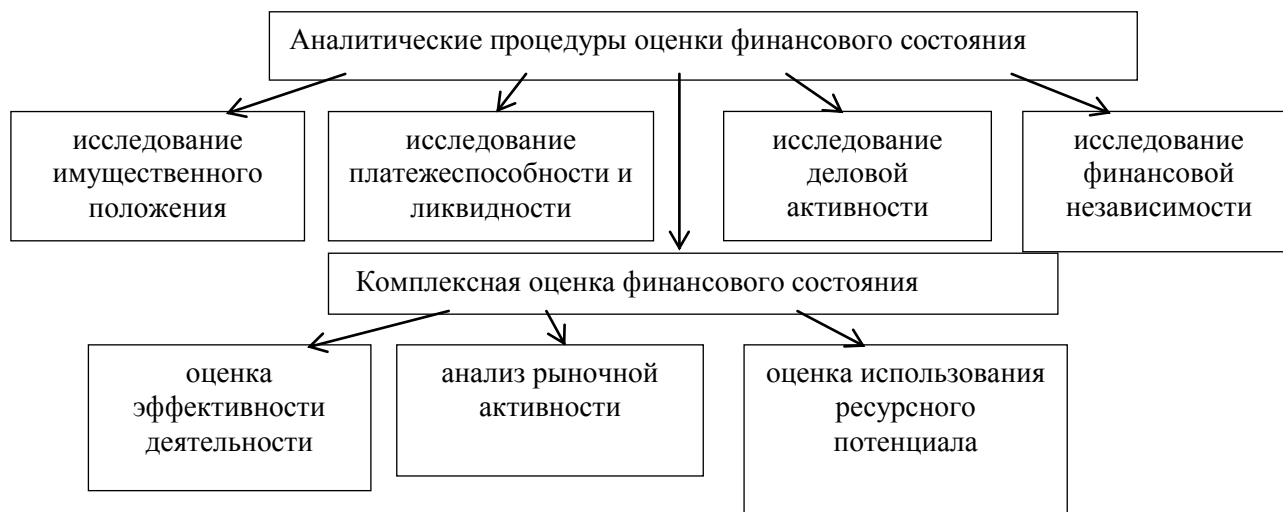


Рисунок 1 - Аналитические процедуры оценки финансового состояния

В связи с чем, становится очевидным факт существования двух основных подходов к применению аналитических процедур оценки финансового состояния экономических субъектов, в частности российских и международных аэропортов на территории России:

- по объектам,
- по направлениям.

Причем, по нашему мнению, оценка финансового состояния по направлениям и оценка финансового состояния по объектам взаимообусловлены между собой определенным образом.

Так необходимо указать, что аналитические процедуры оценки оборотных активов включают составляющие оценки имущественного положения экономического субъекта (исследование структуры и динамики оборотных активов), ликвидности (исследование показателей ликвидности), интенсивности использования ресурсов (исследование индексов оборачиваемости оборотных активов) и эффективности использования ресурсов (исследование данных рентабельности оборотных активов).

Применение аналитических процедур в отношении внеоборотных активов заключается в исследовании финансовой устойчивости (оценка собственного оборотного капитала и производных от него финансовых индексов), платежеспособности (оценка показателей общей платежеспособности и инвестирования), интенсивности использования ресурсов (оценка параметров оборачиваемости (фондоотдачи) внеоборотных активов) и эффективности использования ресурсов (оценка коэффициентов рентабельности внеоборотных активов).

Использование аналитических процедур в отношении долгосрочных обязательств предполагает, также, исследование, направленное на оценку финансовой устойчивости (оценка показателей финансовой устойчивости), платежеспособности (оценка показателей общей платежеспособности и инвестирования), интенсивности использования ресурсов (оценка индексов оборачиваемости долгосрочных обязательств) и эффективности использования ресурсов (оценка параметров оборачиваемости рентабельности долгосрочных обязательств).

Кроме того, аналитические процедуры в отношении краткосрочных обязательств могут содержать элементы исследования финансовой устойчивости (оценка индекса финансовой устойчивости), ликвидности (оценка параметров ликвидности), интенсивности использования ресурсов (оценка параметров оборачиваемости краткосрочных обязательств) и эффективности использования ресурсов (оценка коэффициентов рентабельности краткосрочных обязательств).

Следует упомянуть также, что аналитические процедуры в отношении собственного капитала экономического субъекта определяют составляющие исследования финансовой устойчивости (исследование показателей финансовой устойчивости), платежеспособности (оценка индекса инвестирования), интенсивности использования ресурсов (оценка коэффициентов оборачиваемости собственного капитала в целом и отдельных его элементов), эффективности использования ресурсов (оценка индекса рентабельности собственного капитала в целом и отдельных его элементов) и рыночной активности (оценка параметра рыночной активности).

Более того, исследование имущественного положения экономического субъекта, в частности российских и международных аэропортов на территории России предусматривает исследование в том числе, его оборотных и внеоборотных активов, оценку финансовой устойчивости, включающей оценку долгосрочных обязательств, краткосрочных обязательств и собственного капитала, оценку платежеспособности, а именно внеоборотных активов, долгосрочных обязательств и собственного капитала, исследование показателей ликвидности, а именно оборотных активов и краткосрочных обязательств, оценку интенсивности использования ресурсов, в том числе оборотных активов, внеоборотных активов, долгосрочных и краткосрочных обязательств и собственного капитала, исследование показателей эффективности использования

ресурсов, а именно оборотных активов, внеоборотных активов, долгосрочных и краткосрочных обязательств, собственного капитала, а также оценку параметров рыночной активности - собственного капитала экономического субъекта.

Литература

1. Гинзбург А.И. Экономический анализ / А.И. Гинзбург., 3-е изд. - СПб.: Питер, 2011. — 448 с.
2. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. — 3-е изд., перераб. — Москва: КНОРУС, 2017. — 300 с. — (Бакалавриат и магистратура).
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: учеб.-метод. пособие / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 688с.: ил.
4. Любушин Н.П. Экономика организации: учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. М.: КНОРУС, 2016.
5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. - М.: Финансы и статистика, 1993.- 160 е.: ил.
6. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 607 с.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

*Т.В. Сапрыкина, К.А. Корниенко
г. Белгород, Россия*

Сущность налога состоит в отчуждении государством в свою пользу принадлежащих частным лицам денежных средств. Посредством налогообложения государство в одностороннем порядке изымает в централизованные фонды определенную часть ВВП для реализации публичных задач и функций. При этом часть собственности налогоплательщиков – физических лиц и организаций – в денежной форме переходит в собственность государства.

Взимание налогов производится властью государства при наличии соответствующего налогового законодательства, т. е. в форме правовых отношений [1, с. 68].

Известно, что в рыночной экономике налоги выполняют три основные функции:

- 1) фискальную функцию – в виде мобилизации средств в государственный бюджет для обеспечения финансирования государственных расходов;
- 2) социальную функцию – в качестве поддержания социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных групп с целью сглаживания неравенства между ними и более справедливого распределения доходов;
- 3) регулирующую функцию – в качестве рычага в управлении экономикой;
- 4) контрольную функцию – оценка эффективности налогообложения как на уровне государства, так и на уровне экономических субъектов [3, с.152].

На деятельность экономических субъектов оказывает непосредственное влияние налогообложение. Данное влияние выражается при проведении определенной налоговой политики, а именно:

- 1) установлением и регулированием налоговой базы;
- 2) применением дифференцированных ставок и льгот [4, с.201].

По прямым налогам, налогоплательщики имеют право выбора между несколькими вариантами ведения налогового учета. При этом по косвенным налогам, таким как НДС, налоговый учет и документооборот строго регламентирован [5, с.87].

Однако, в первую очередь руководство организаций малого и среднего бизнеса интересуется налогообложением собственного бизнеса, а именно итоговая сумма налоговых платежей и пути оптимизации налогообложения организации [2, с. 56].

Проанализируем влияние налоговых платежей на примере хозяйствующего субъекта ООО «Корма».

Налогообложение деятельности анализируемой организации ООО «Корма» осуществляется по общей системе.

Налоговый учет общества ведется на основании утверждённой налоговой политики. В таблице 1 представлена структура налоговых платежей организации.

Таблица 1

Структура налоговых платежей ООО «Корма»

Налог	Сумма налоговых платежей, тыс. руб.			Изменение			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное, тыс. руб.		Относительное, %	
				2015 от 2014	2016 от 2015	2015 от 2014	2016 от 2015
1	2	3	4	5	6	7	8
НДФЛ	5623	5600	5080	-23	-520	99,6	90,7
НДС	98273	156118	110720	57845	-45398	158,9	70,9
Налог на прибыль	1859	25771	6628	23912	-19143	1386,3	25,7
Налог на имущество	30717	27339	23517	-3378	-3822	89,0	86,0
Итог	136472	214 828	145 945	78356	-68883	157,4	67,9

Сформировав таблицу, мы видим, что налоговые отчисления за 2015 год были самыми высокими и составили 1 622 835 тыс. руб. Это на 601 696 тыс. руб. больше, чем в 2014 году. В 2016 году отчисления выше, чем в 2014 и составили 1 143 223 тыс. руб.

Отчисления по НДФЛ на протяжении исследуемого периода неуклонно снижались. Особенно в период 2015-2016 год произошло снижение с 5 600 тыс. руб. до 5 080 тыс. руб.. Это связано с тем, что некоторые подразделения были переведены на сдельный вид оплаты труда. Из-за этого средний заработок работников снизился.

Налог на прибыль в 2014 году составлял 1 859 тыс. руб. В 2015 году он резко вырос до 25 771 тыс. руб. В относительном отношении это составило 1 386,28 %. При этом

размер отчислений в 2016 году относительно 2015 года составил 25 %. Помимо роста выручки это связано с тем, что затраты росли с более медленным темпом, чем выручка.

Отчисления по налогу на имущество снижались на протяжении всего исследуемого периода. Это связано с тем, что стоимость основных средств на протяжении этого периода, так же неуклонно снижалась.

Отметим, что, несмотря на то, что НДФЛ перечисляется в бюджет организацией, по своей сути экономический субъект выступает как налоговый агент и осуществляет плату налога из средств работников.

Основную часть налоговых отчислений занимает налог на добавленную стоимость. Для того, чтобы понять какую долю НДС занимает в налоговых платежах, сформируем диаграмму (рис. 1).



Рисунок 1 - Структура налоговых платежей за 2016 год

Диаграмма показывает, что сумма начисленного НДС, в общей сумме налоговых отчислений, составляет 76%. Следом идет налог на имущество, который занимает 16% в общей сумме налоговых платежей. Налог на прибыль и налог на доходы физических лиц занимают 5% и 3% соответственно. Из этого следует, что НДС занимает наибольшую долю в налоговых платежах. Этот факт лишний раз подтверждает, что изучение налога на добавленную стоимость и поиск оптимизации, является важным вопросом для любой организации, которая использует НДС.

Отдельно рассмотрим колебания отчислений по НДС за три исследуемых года (рис.2.).

Из диаграммы мы видим, что в 2014 году размер отчислений составил 98273 тыс. руб. Это на 57845 тыс. меньше, чем в 2015 году. Это повышение связано с ростом выручки в 2015 году. В 2016 году размер налоговых платежей равнялся 145 945 тыс. руб. При этом выручка по сравнению с 2015 годом выросла. Но при этом произошел и рост затрат на производство, то есть выросла стоимость покупок сырья для производства. Это в свою очередь повлекло увеличения вычетов по НДС. Из-за этого в 2016 году отчисления по НДС были ниже, чем в 2015 году.

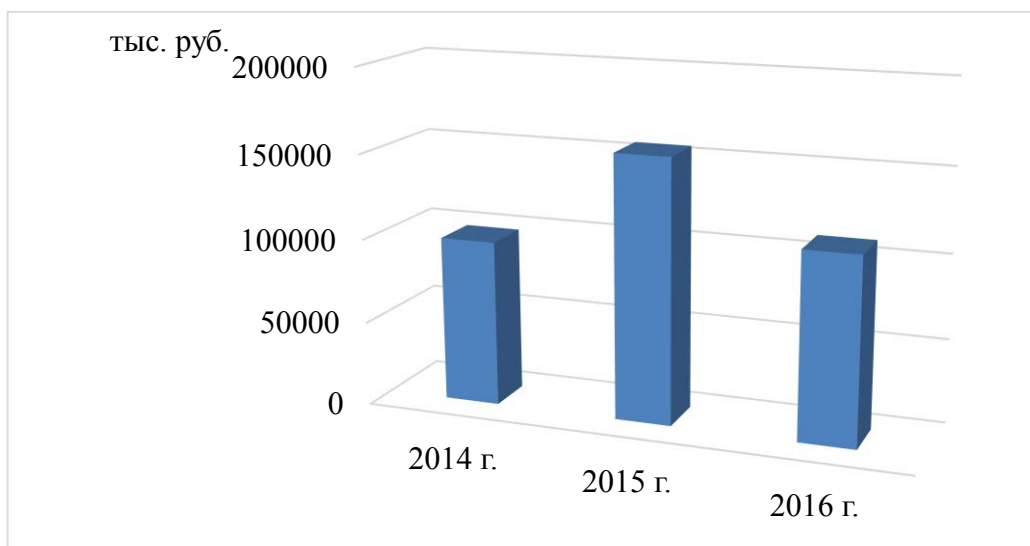


Рисунок 2 - Тенденция налоговых отчислений по НДС

Налог на добавленную стоимость является одним из самых сложных для исчисления. В связи с тем, что бремя уплаты НДС переносится на конечных потребителей, он относится к разряду косвенных. Однако при реализации продукции внутри организации для нужд собственного потребления, затраты по которым не относятся на издержки производства и обращения, и в некоторых иных случаях НДС приобретает признаки прямого налога.

Проанализировав налоговые платежи на примере экономического субъекта можно сделать выводы, что налог на добавленную стоимость оказывает существенное влияние на распределение и расходование финансовых ресурсов организации. Проведение мероприятий по усилению налогового администрирования косвенных, постоянные изменения документации и программного обеспечения по контролю над НДС увеличивают временные, трудовые и экономические затраты организаций.

Литература

1. Власова М. К. НДС Особенности исчисления и уплаты [Текст] / М.К. Власова – М.: Экономика и жизнь, 2014. – 180 с.
2. Касьянова Ю. В. НДС Просто о сложном [Текст] / Ю.В. Касьянова – М.:АБАК, 2015. – 384 с.
3. Крутякова Т. Н. НДС: вычеты и счета фактуры [Текст] / Т.Н. Крутякова – М.:АйСи Групп, 2014. – 230 с.
4. Перов А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение [Текст]: Учебное пособие / А.В. Перов, А.В. Толкушкин// - М.: Юрайт-Издат.- 2014. — 720 с.
5. Чайковская Н.В. Налоги и налогообложение: Учебник. 6-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Н.В. Чайковская// - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО».- 2016. -249 с.

НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Т.В. Сапрыкина, М.А. Котлярова
г. Белгород, Россия*

Налоговое консультирование - одна из ключевых частей системы налоговых правоотношений. В России, Институт налогового консультирования является относительно молодым, ему нет и 30 лет. Этот факт отрицательно сказывается на экономическом развитии нашей страны.

Множество проблем можно избежать, изучив международный отрицательный и положительный опыт деятельности в сфере налогового консультирования в экономически развитых странах. Однако, опыт одних государств, не всегда будет уместен в условия другого государства. Т.к. государства нашей планеты имеют многочисленные особенности (культурную, историческую, политическую, экономическую и т.д.)

Рынок услуг по предоставлению налогового консультирования в настоящее время пользуется огромным спросом населения России и зарубежных стран. Развитие налогового консультирования идет значительными темпами.

В нашей стране спрос на данный рынок услуг возник в начале 90 х годов прошлого столетия. Это предопределено тем, что в период экономического кризиса, налоговая политика имела ярко выраженный фискальный характер, который выразился в чрезмерном изъятии доходов у налогоплательщиков.

Ужесточение налогового режима привело к массовому уклонению от налогов и сокращению налоговой базы. Однако уклонение от уплаты налогов в большинстве случаев происходило по причине незнания законов, низкой налоговой дисциплины, а так же в результате использования пробелов в законодательстве. В связи с этим возникла потребность в консультационных услугах информационного характера.

В период стабилизации налоговой системы, введением в действие Налогового Кодекса РФ (начало 2000-х гг.), консультирование было ориентировано на создание способов и методов, с помощью которых было возможно уменьшить сумму налоговых платежей.

В России в настоящее время можно уверенно сказать, что налоговое консультирование как самостоятельный вид предпринимательской деятельности, отличный от других видов консультирования, оформилось как явление. Услугами налоговых консультантов пользуются все участники налоговых правоотношений, уплачивающие налоги и сборы.

В 2014 г. в Государственную Думу был внесен Законопроект «О налоговом консультировании», который должен определить правовые основы регулирования деятельности по налоговому консультированию в Российской Федерации.

Проектом установлены основная законодательная основа: «Деятельность по налоговому консультированию осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, Федеральным законом «О саморегулируемых организациях», Федеральным законом «Об общественных объединениях», Федеральным законом «О некоммерческих организациях», другими федеральными законами, а также принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами» [4].

Оказывать налоговые консультационные услуги, смогут физические и юридические лица, внесенные в государственный реестр налоговых консультантов, имеющее действующий квалификационный аттестат налогового консультанта, а также являющееся членом саморегулируемой организации.

Лицо, заинтересованное оказывать налоговую консультацию, может получить данный квалификационный аттестат, после успешной сдачи квалификационного экзамена.

При этом, к сдаче квалификационного экзамена допускаются только дееспособные не имеющие судимости лица, с высшим юридическим или экономическим образованием, а также имеющие стаж работы по специальности не менее 1 года. В случае наличия иного высшего образования, имеющие стаж работы в сфере экономики, финансов или налогообложения не менее 2 лет.

Физические и юридические лица, заключившие возмездный договор с налоговым консультантом (налоговой консультацией) по налоговому консультированию имеет право, получать информацию, рекомендации, заключения по вопросам, связанным с применением законодательства, информировать о фактах ненадлежащего налогового консультирования, а так же требовать соблюдения налоговой тайны.

В случае принятия Законопроекта, никто не вправе воспрепятствовать деятельности налогового консультанта, а так же истребовать либо изъять документы и сведения за исключением случаев, установленных уголовно-процессуальным законодательством России.

Отражены и норма регулирующие ответственность налогового консультанта: «Налоговый консультант (налоговая консультация) несет имущественную ответственность за качество оказываемых по договору о налоговом консультировании услуг в размере сумм санкций и пени, вмененных консультируемому лицу вступившим в законную силу решением о привлечении (отказе в привлечении) консультируемого лица к ответственности за совершение нарушения законодательства или вступления в законную силу судебного акта, признавшего законность такого решения, если совершение консультируемым лицом нарушения законодательства явилось следствием оказания этому консультируемому лицу одним или несколькими налоговыми консультантами, налоговыми консультациями услуг по налоговому консультированию (в том числе путем информирования консультируемого лица об отсутствии ответственности за совершение такого нарушения)» [4].

Деятельность консультирующего специалиста, может быть приостановлена или прекращена в случаях, установленных статьями 12, 13 ФЗ «О налоговом консультировании». Статус налогового консультанта (налоговой консультации) считается приостановленным, возобновленным, прекращенным со дня внесения соответствующей записи в государственный реестр.

Обращаясь к зарубежному опыту, остановимся на законодательстве Германии. В Германии налоговое консультирование уже более полу века регулируется профильным законом «О налоговом консультировании». В данной стране каждый налогоплательщик может обращаться за помощью к налоговым консультантам, а коммерческие организации обязаны иметь в штате налогового консультанта или налоговый отдел. Однако, предоставлять услугу по налоговому консультированию, могут только лица, прошедшие квалификационный экзамен.

Налоговые консультанты Германии в своей работе используют банк данных на компьютере и могут в любое время давать советы налогоплательщику. При этом информация из базы данных представляет собой налоговую тайну, поэтому налоговый консультант вправе отказать в выдаче информации о третьем лице. Более того, никто не имеет права завладеть документами налогового консультанта, в том числе наложить на них арест.

Взаимоотношения налогового консультанта с налогоплательщиком регулируются доверенностью, которая предоставляет права, предусмотренные законодательством Германии, налоговому консультанту, действовать от лица налогоплательщика. Доверенность может быть отозвана по заявлению налогоплательщика.

В Великобритании налоговую консультацию могут оказать юристы, бухгалтера и налоговые консультанты. Однако правом называться «Сертифицированным Налоговым Консультантом» может иметь только лицо, сдавшее сложные экзамены и имеющее более трех лет опыта в британском налогообложении. Так же следует отметить, что в данной стране имеется тенденция разветвления профессии на более узкие специальности.

Налоговое консультирование в Австрии регулируется федеральным законом «Закон о профессиональной деятельности, связанной с экономическим управлением». «К профессиям, связанным с экономическим управлением, относятся аудиторы, бухгалтеры, лица, уполномоченные самостоятельно работать в качестве консультанта по налоговым вопросам».

Сфера полномочий налоговых консультантов достаточно широка - от решения вопросов, непосредственно связанных с исчислением и уплатой налогов, взаимоотношениями с административными органами, до комплексных экономических проблем управления производством или имуществом» [5].

Налоговые консультанты Австрии должны отвечать определенным требованиям, а так же сдавать специальные экзамены по программе советников по налогообложению. При этом к сдаче экзаменов допускаются только те лица, «которые окончили университет или высший технический колледж Австрии по специальности, связанной с налогообложением; имеют опыт работы в качестве помощника налогового консультанта не менее 3 лет или опыт работы в качестве бухгалтера не менее 12 месяцев» [5].

Правовое регулирование налогового консультирования имеет границы, в пределах которых существует свобода для действий консультантов и их профессиональной организации. Ответственность за неверную консультацию, ложиться автоматически на клиента, если будет доказано, что предоставленные документы являются «неадекватные». Налоговый консультант обязан хранить в тайне все сведения о клиенте и о его делах, а также может быть освобожден от дачи свидетельских показаний».

Во Франции с 1992 года профессии «налоговый консультант» не существует, а услуги консультационного характера в сфере налогообложения предоставляют юристы и бухгалтеры.

В основном, консультированием крупные компании по глобальным вопросам, занимаются юристы. Бухгалтеры дают услуги по консультированию малых и средних организаций

Обязательное требование во Франции, как и во многих других странах – это страхование ответственности налоговых консультантов.

Налоговое консультирование в Италии законодательно не регулируется, однако активно применяется профессиональное саморегулирование. Большинство налоговых консультантов в Италии – экономисты-бухгалтеры со степенью бакалавра или магистра.

В Бельгии нет специального закона регулирующего налоговых консультантов. Предоставляющие консультационные услуги в налоговой сфере могут лица с юридическим и экономическим образованием.

В Нидерландах консультационные услуги предоставляют налоговые консультанты, объединённые в саморегулируемые организации, которые устанавливают стандарты для консультанта и следят за их соблюдением. Каждая такая организация имеет свой кодекс или устав поведения. Лицо, желающее вступить в эти организации, должно иметь университетской степени. Зачастую член одной из них не может вступить в другую.

Отличительной особенностью этих организаций, является их совместное обсуждение с государственными органами актуальных вопросов налогообложения - от нового законодательства до вопросов взаимоотношений с налогоплательщикам.

Таким образом, во всех странах, специалист, предоставляющий услуги по налоговому консультированию, обязан отвечать ряду требований, предусмотренных в той либо иной стране. В России проект Закона «О налоговом консультировании» до сих пор находится на рассмотрении. Исследовав развитие и распространение налогового консультирования в стране, определена необходимость ускорения процесса принятия данного проекта в интересах всех сторон данного процесса.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/html/sites/www.r31.nalog.ru>
2. Палата налоговых консультантов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.palata-nk.ru/> (дата обращения 09.11.2014).
3. Компьютерная справочная правовая система в России «КонсультантПлюс» . [Электронный ресурс] — Режим доступа. —Consultant.ru
4. Федеральный закон о налоговом консультировании [Электронный ресурс] — Режим доступа. <http://gerasimovich.pro/news/>
5. Налоговый вестник [Электронный ресурс]: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=24327>

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*В.Ф. Тарасова, И.М. Кислякова
г. Белгород, Россия*

Налоговая политика государства является одним из основных факторов эффективного развития рыночной экономики. Она присуща каждому государству и разрабатывается на разные временные периоды, в ней обозначены различные цели и задачи, в зависимости от уровня развития экономики, политического устройства государства и роли налоговой системы в общественно-экономической жизни общества.

В Российской Федерации необходимость в разработке и реализации налоговой политики страны возникла с переходом экономики к условиям рыночных отношений. Само понятие «налоговая политика» трактуется ведущими учеными экономистами с разных позиций. Российская экономическая школа рассматривает налоговую политику как комплекс правовых действий органов власти и управления, которые определяют целенаправленное применение налоговых законов. Налоговая политика как совокупность научно обоснованных и экономически целесообразных правовых действий органов власти и управления способна обеспечить потребности воспроизводства и рост общественного богатства [2].

На практическом уровне налоговая политика составляет комплекс мероприятий, применяемых в области налогообложения и финансов. Поскольку механизм налоговой политики состоит из отдельных взаимосвязанных элементов, а именно из налогового планирования и прогнозирования, налогового регулирования и налогового контроля, то при ее эффективной реализации происходит не только обеспечение правового порядка, то есть обеспечение своевременности и полноты уплаты в бюджет налогоплательщиками налоговых платежей и финансовых санкций (посредством осуществления налогового контроля), но и всесторонняя оценка хозяйственно-экономических отношений, которые складываются под влиянием налогообложения. Исходя из анализа формирования налоговых доходов бюджетной системы страны наибольшее значение из косвенных налогов имеют платежи по налогу на добавленную стоимость, а по прямым налогам – платежи по налогу на доходы физических лиц и по налогу на прибыль организаций [5].

При формировании налоговой политики Российской Федерации следует исходить из стратегических целей и задач развития экономики и в целом государства. Одной из сложнейших задач при ее разработке является гармонизация налоговых отношений между налогоплательщиками и государством. Налоговая политика в области налогообложения и финансов должна обеспечить бюджетную систему страны поступлениями налоговых платежей на достаточном уровне. И в то же время она должна создать такие обстоятельства налогоплательщикам, чтобы они могли выполнить свои налоговые

обязательства. Противоречия налоговой политики в данных отношениях могут привести к тому, что налогоплательщики будут не в состоянии своевременно и в полном объеме уплачивать в бюджет налоговые платежи, возрастет теневая экономика, будет происходить спад экономики.

Во избежание вышерассмотренной ситуации следует проводить взвешенную налоговую политику, которая должна быть ориентирована на те вызовы мировой и российской экономики, которые характерны для периода ее реализации. Но на длительную перспективу налоговая политика должна ориентировать систему налогообложения на установление оптимального уровня реального налогового бремени экономических субъектов при одновременном соблюдении фискальных интересов государства [4].

Впервые Основные направления налоговой политики Российской Федерации были разработаны в 2007 году на 2008 год и плановый период 2009 и 2010 годы и одобрены Правительством РФ в марте 2007 г. Этот документ был предназначен для руководства при планировании федерального бюджета и подготовке проектов бюджетов субъектов Российской Федерации исполнительными органами власти. Кроме этого Основные направления налоговой политики создавали возможность для всех участников налоговых отношений учитывать в своей деятельности изменения в налоговой сфере, что должно приводить к повышению стабильности и определенности условий ведения финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации. Документ явился основанием для внесения изменений в налоговое законодательство. Такой новый подход разработки законодательных актов приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства.

Целями налоговой политики в тот период являлись:

- посредством гармонизации налоговых отношений государства с налогоплательщиками, а именно, сочетания обоюдных интересов обеспечить сохранение уровня налогового бремени хозяйствующих субъектов и достаточное формирование доходной части бюджетной системы за счет налоговых платежей;
- продолжение процесса по унификации налоговых ставок, обеспечение повышения эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения новых прогрессивных подходов к налоговому администрированию, проведение оптимизации применяемых налоговых льгот и освобождений с целью обеспечения их адресности и большей эффективности для хозяйствующих субъектов, а также интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения.

Впервые предлагалось ввести в налоговое законодательство институт консолидированной налоговой отчетности при исчислении группой компаний своих обязательств по налогу на прибыль, который широко использовался в зарубежных странах. По налогу на добавленную стоимость устанавливался новый налоговый период – квартал. Это упростило порядок применения нулевой ставки и налоговых вычетов по налогу на добавленную стоимость, что в ряде случаев привело к сокращению сроков возмещения НДС и уменьшению налоговой отчетности. Выше отмеченные порядок установления и доступности для налогоплательщиков налоговой политики способствовали устойчивому развитию хозяйствующих субъектов в перспективном периоде, что повысило перспективы развития экономики России в целом.

Впоследствии ежегодно разрабатывались Основные направления налоговой политики Российской Федерации на текущий период и плановые периоды, то есть последующие два года. Были созданы благоприятные условия для развития бизнеса, появилась возможность у хозяйствующих субъектов планировать финансово-хозяйственную деятельность, снижать уровень налоговых рисков. Это явилось одним из факторов, способствующих созданию новых хозяйствующих субъектов в виде юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Сведения Единого государственного реестра Федеральной налоговой службы Российской Федерации по

государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств на отдельные даты представлены в таблице 1 [6].

При анализе данных таблицы 1 следует учитывать, что данные о регистрации хозяйствующих субъектов представлены на 1 января указанного года, то есть за прошедший год только по действующим субъектам. За первый год действия опубликованных первых Основных направлений налоговой политики было зарегистрировано 717,4 тыс. хозяйствующих субъектов, из них 386,5 тыс. (53,9 %) юридических лиц и 330,9 тыс. (46,1 %) индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. За следующие 5 лет, то есть период 2011-2015 годы произошло снижение количества зарегистрированных действующих хозяйствующих субъектов на 138,2 тыс. единиц или на 1,5 %.

Таблица 1

Динамика зарегистрированных хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации в период 2008-2016 годов

Вид хозяйствующего субъекта	Годы, на 01.01.					Отклонения, +,-		
	2008	2009	2011	2016	2017	2009 / 2008	2016 / 2011	2017 / 2008
Всего, в том числе:	7078,4	7795,8	8598,8	8460,6	8286,5	+717,4	-138,2	1208,1
юридические лица.	3634,8	4021,3	4491,3	4820,4	4553,8	+386,5	+329,1	919,0
индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства	3443,6	3774,5	4107,5	3640,2	3732,7	330,9	-467,3	289,1

Ликвидация или прекращение деятельности произошло по категории налогоплательщиков индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств на 467,3 тыс. единиц или 11,4 %. Основным фактором явилось увеличение процента отчислений по взносам в обязательный пенсионный фонд, что вызвало финансовые трудности ведения хозяйственной деятельности и как следствие уход в теневую экономику или прекращение деятельности. После признания ошибок Правительством Российской Федерации и снижения размера отчислений в пенсионный фонд произошло увеличение зарегистрированных хозяйствующих субъектов по рассматриваемой категории налогоплательщиков. В 2016 году увеличение составило 92,5 тыс. единиц или 2,5 %. Кроме вышерассмотренного фактора произошло увеличение действующих фермерских хозяйств в связи с государственной поддержкой сельского хозяйства в связи с необходимостью проведения процесса импортозамещения продуктов питания.

По категории юридических лиц 2016 году произошло снижение зарегистрированных действующих хозяйствующих субъектов на 266,6 тыс. единиц или

5,5 %. В основном это связано с продлением экономических санкций зарубежных стран и как следствие разрыва хозяйственных связей между действующими предприятиями. Таким образом, на развитие экономики страны влияют не только внутренние факторы, в том числе и налоговая политика государства, но и внешние факторы, в рассматриваемой ситуации — это экономические санкции зарубежных стран.

Следует отметить, что при разработке мероприятий налоговой политики в условиях нестабильной экономической и политической ситуации необходимо учитывать политические отношения государства с другими странами в долгосрочной перспективе, международные экономические отношения и внутренние факторы, которые определяются экономической и политической стратегией развития страны. К внутренним факторам налоговой политики относятся мероприятия по стимулированию развития приоритетных направлений экономики, предприятий малого и среднего бизнеса, правовой реализации налоговых отношений, повышению уровня жизни населения и другие [3].

В 2016 году в связи с экономическими санкциями зарубежных стран в отношении Российской Федерации снизилась предсказуемость международных экономических отношений, которые влияют на развитие экономики страны в перспективном периоде и на формирование налоговой политики. Поэтому в октябре 2016 года Министерством финансов России был подготовлен проект Основных направлений налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов.

В Проекте налоговой политики приведены параметров налоговой системы для составления бюджетных прогнозов. Основной целью разработки основных направлений налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов является обеспечение стабильного развития российской экономики, а также неухудшение финансового положения граждан России. Продолжается реализация мероприятий, предусмотренных предыдущими документами, но возможны корректировки отдельных параметров с учетом складывающейся экономической ситуации и состояния бюджетной системы страны. К основным направлениям налоговой политики на рассматриваемый период можно отнести:

- стимулирование деятельности малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальным предпринимателям, являющимся налогоплательщиками единого налога на вмененный доход или налогоплательщиками патентной системы налогообложения, предоставляется право, уменьшать суммы налога на сумму расходов по приобретению контрольно-кассовой техники, которая обеспечивает передачу фискальных документов в налоговые органы в размере не более 18 000 рублей за один аппарат;

- совершенствование системы налогообложения добычи нефти, в том числе в целях стимулирования разработки новых месторождений предлагается ввести новую систему налогообложения для пилотных объектов, включающих как новые, так и зрелые месторождения которая обеспечивает более высокую гибкость налогообложения за счет зависимости величины налогов от экономического результата разработки запасов;

- по налогу на прибыль организаций предлагается отменить десятилетний срок переноса убытков, установить для налога, зачисляемого в федеральный бюджет ставку налога на прибыль в размере 3%, что позволит аккумулировать больше денежных средств для поддержки наименее обеспеченных регионов, в том числе на развитие на этих территориях хозяйствующих субъектов;

- совершенствование порядка налогообложения налогом на добавленную стоимость, в том числе предусматривается реализация механизма возврата иностранным физическим лицам части сумм НДС, уплаченных ими при приобретении товаров в период временного пребывания в Российской Федерации с целью стимулирования роста товарооборота российских розничных сетей; упрощение начисления и принятия к вычету налога на добавленную стоимость по авансовым платежам [1].

Исходя из проведенного анализа формирования налоговой политики Российской Федерации и ее влияния на развитие экономики страны можно сделать вывод об

увеличении регулирующей роли налогов. В результате этого мероприятия налоговой политики на перспективный период способствуют стимулированию эффективного развития предприятий малого бизнеса и добычи полезных ископаемых, упрощению администрирования прибыли и налога на добавленную стоимость с целью обеспечения стабильного развития российской экономики, неухудшения финансового положения граждан России и достаточности формирования доходной части бюджетной системы страны.

Литература

1. Проект «Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

2. Романовский М.В., Иванова Н.Г. Налоги и налогообложение: учебник для академического бакалавриата // Москва. Юрайт. – 2014. – С. 43-48.

3. Сапрыкина Т.В. Налоговая политика Российской Федерации в условиях экономического кризиса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2015. - №5 (77). – С 48.

4. Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Гармонизация отношений налогоплательщиков и налоговых органов в Российской Федерации // Научный результат. Серия: Экономические исследования. – 2014. - №2. – С.93-100.

5. Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Прямые и косвенные налоги и их влияние на формирование доходной части бюджетной системы Российской Федерации // Инновации и инвестиции. – 2015. - №3. – С. 31-34.

6. Информационные ресурсы Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: www.nalog.ru .

СЕКЦИЯ 3. Инвестиции, инновации, финансовый инжиниринг и аутсорсинг

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИИ

*В.Э. Аветисян
г. Ереван, Республика Армения*

Телекоммуникационные технологии затрагивают все аспекты нашей жизни. Они оказывают влияние на то, как мы управляем бизнесом, собой, поддерживаем контакт с теми, кого любим, и конечно же на то, как мы пользуемся коллективным человеческим опытом, который называется культурой.

Сектор телекоммуникаций является одним из основных секторов экономики Армении и совместно с ИТ сферой считается приоритетным направлением ее экономического развития.

Сегодня эволюция технологий и сетей сотовой связи стала широкополосной и беспроводной. Преобразование сотовой связи привело к созданию мощных, высокоскоростных, широкомасштабных и основанных на IP системах предложений услуг связи.

Таблица 1

Динамика и особенности поколений мобильной связи

	1G	2G	2.5G	3G	4G
<u>Проекция</u>	1970	1980	1985	1990	2000
<u>Реализация</u>	1984	1991	1999	2002	2011
<u>Услуга</u>	<u>Аналоговый звук</u>	<u>Цифровой звук</u>	<u>Высокое скольжение, пакетные данные</u>	Высокое скольжение, крупномасштабные данные до 2 Гб	<u>Система основанная на IP, высокая скорость</u>
<u>Стандарты</u>	NMT, AMPS, Nisap, CDPD, TACS, ETACS	GSM, iDEN, D-MPS	GPRS, EDGE etc.	WCDMA, CDMA 2000.	Single standard
<u>Пропускание</u>	1.9 Кб	14.4 Кб	384 Кб	2 Мб	200 Мб
<u>Сеть</u>	PSTN	PSTN	PSTN, packet network	Packet network	Internet

Система 3G была разработана в 1990-х годах для удовлетворения постоянно растущего спроса на высокоскоростные передачи данных, мультимедийные представления по сети, что позволило потребителям передавать данные по передаче звука.

Появление новых технологий и постоянный рост потребительского спроса позволили исследователям уже в начале 2000-х годов выйти на четвертую систему сотовой связи 4G. Технология 4G включает в себя все предыдущие системы и полностью основана на беспроводной IP-сети, предоставляя множество телекоммуникационных услуг, включая мобильные и стационарные.

Сегодняшняя технологическая революция, глобализация и стимулы в телекоммуникациях обеспечивают доступ к любой сетевой услуге где угодно, в любой момент, для любого человека, который был 25 лет назад невозможным для многих.

Армения так же не безразлична к развитию телекоммуникаций. В РА 33 компании занимаются деятельностью в телекоммуникационном секторе. Основные услуги, предоставляемые этими компаниями, включают мобильную и фиксированную телефонию, кабельный и беспроводной доступ в Интернет, ИТ-инфраструктуру (например, веб-хостинг). Стоит отметить то, что компании, работающие в телекоммуникационном секторе, предлагают свои услуги больше на внутреннем рынке, чем на экспорт.

В настоящее время в Армении действуют три оператора мобильной связи:

1. «Армения Телефон Компани» ЗАО, (бренд Veeline, входит в группу «ВымпелКом»),
2. ВиваСелл МТС (дочерняя компания российской компании МТС)
3. Телекоммуникационная компания Ucom.

По состоянию на октябрь 2015 года в Армении насчитывалось 3,47 млн. мобильных абонентов, а число пользователей стационарных телефонов достигло 534 тыс. человек. Доля иностранных компаний в общем объеме услуг составляет 87%.

«Армения Телефон Компани» ЗАО — это крупнейшая телекоммуникационная компания Армении. В дополнение к внедрению технологий 4G в секторе мобильной связи, «Билайн» включил в инновационную деятельность компании оцифровку фиксированной сети, внедрение системы передачи телефонных номеров (MNP), внедренную волоконно-оптическую сеть и конвергентные решения (внедрение единой службы оператора) и услуги FMS. По состоянию на конец 2013 года городская телефонная сеть Еревана была оцифрована на 100%, а в целом, по стране этот показатель составляет 86%.

В данный момент волоконно-оптические линии являются доминирующими в современных телекоммуникационных технологиях, которые образуют ядро с высокой пропускной способностью любой сети.

Эти стеклянные кабели могут содержать информацию, которая практически безгранична для всех практических целей. Поставщики магистральной сети специализируются только на этом сегменте с высокой пропускной способностью сети, в длинных трассах между городами или под морем. Другие провайдеры специализируются на получении данных от магистральной до конечных пользователей, а некоторые провайдеры делают оба. Жилые сети бывают нескольких сортов.

Fiber To The X или FTTx (англ. fiber to the x — оптическое волокно до точки "X") — это общий термин для любой компьютерной сети, в которой от узла связи до определенного места (точка "X") доходит волоконно-оптический кабель, а далее, до абонента, — медный кабель (возможен и вариант, при котором оптика прокладывается непосредственно до абонентского устройства).

В ПА ФТТВ-проект был запущен в 2015 году компанией " Билайн " и вместе с количеством пользователей увеличивается и пропускная способность каналов. 84 тыс. абонентов (преимущественно жители Еревана и Абовяна, расположенного в 10 километрах от Еревана) пользуются оптическим каналом ФТТВ.

Что касается другой инновационной системы передачи телефонных номеров (MNP) — она базируется на так называемых sim-картах, приобретенных у оператора. Система MNP закрепляет номер за абонентом, делая его собственностью потребителя услуг. У абонента имеется возможность перейти со своим номером к другому оператору.

В результате внедрение новых услуг, инноваций и новых технологий телекоммуникационные компании смогут повысить качество связи и получить дополнительную прибыль, что является одним из самых главных факторов для любого предприятия.

Литература

1. Afaq H. Khan, Mohammed A. Qadeer, Juned A. Ansari, Sariya Waheed , 4G as a Next Generation Wireless Network, International Conference on Future Computer and Communication 2009, pg 335
2. <http://www.about.beeline.am>
3. <https://regnum.ru/news/1408631.html>
4. <https://cyber.harvard.edu/commonsbasedresearch/sites/commonsbasedresearch/images/Telecommunications.pdf>, Innovation in Telecommunications

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*О.Н. Андреева, М.В. Каюшникова
г. Белгород, Россия*

В настоящее время все большее внимание уделяется инновациям, которые играют важную роль в обеспечении современного экономического роста, общественного благосостояния и политического интереса. Роль инноваций имеет решающее значение для экономического развития региона и в значительной степени зависит от инновационного потенциала конкретной территории. Выделим несколько основных условий, которые позволяют стимулировать развитие инновационной экономики региона:

1. эффективное обеспечение защиты интеллектуальной собственности,
2. энергичная конкуренция и конкурентные рынки,
3. устойчивые фундаментальные исследования и разработки инфраструктуры,
4. поддержка развития информационных и технологических коммуникаций,
5. развитие образования на всех уровнях.

Инновации и интеллектуальная собственность имеют огромное значение в экономическом развитии. Права интеллектуальной собственности, такие как патенты, авторские права на товарные знаки, зарегистрированные промышленные проекты, топологии интегральных схем, известны как ключевые факторы содействия инновациям и росту в современной экономике.

Конкуренция является важнейшим фактором производительности и инноваций, стимулирует принятие компаниями инноваций, которые в целях развития предлагают новые идеи. Конкуренция между фирмами может стимулировать изобретение новой или более качественной продукции, более эффективных процессов. Компании могут внедрять новые механизмы снижения производственных затрат, тем самым увеличивая свою прибыль и повышая конкурентоспособность.

Устойчивые фундаментальные исследования и разработки инфраструктуры формируют научно-исследовательский потенциал, который определяется уровнем развития науки и технологий, возможностями и ресурсами, которыми располагает общество и экономика для проведения научно-исследовательских работ. Он включает в себя научно-техническую базу (сеть научно-исследовательских, конструкторских, проектных организаций, исследовательских подразделений вузов), ученых, разработчиков и технических специалистов, систему распространения и внедрения в практику научных знаний, научно-техническую политику. В рамках инновационного развития должно обеспечиваться постоянное движение знаний и инноваций между и внутри организаций-участников в целях передачи научно-технических знаний и опыта, оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска знаниеемких продуктов и услуг.

Информационно-коммуникационные технологии играют значительную роль в инновационном развитии. Однако, также очевидно, что внедрение новых технологий

должно сопровождаться целым рядом дополняющих факторов, чтобы эффективно использовать технологии, способствовать росту производительности и экономического росту. В частности, необходимо разрабатывать новые маркетинговые стратегии, привлекать инвестиции в оборудование и осуществлять процессы организационных изменений.

Инновационный управляемый экономический рост представляет собой процесс непрерывного образования. В инновационной экономике идет процесс превращения человеческих ресурсов в ведущую и определяющую производительную силу. На первое место выступают знания, умения индивидов, их готовность адаптироваться к новым реальностям, что обусловлено иной системой мотивации, отличной от принятой в индустриальной экономике. Наличие квалифицированных, гибких и мотивированных работников имеет фундаментальное значение для инновационного потенциала. Регионы должны стремиться развивать навыки и квалификацию своего собственного населения через образовательные и учебные программы. Кроме того, регионы, могут привлечь лучших работников из других регионов. Такие инициативы должны быть хорошо скоординированы между руководящими органами и конкретным спросом на экономику. Развитие связей между университетами, фирмами и исследовательскими институтами также может способствовать получению знаний и умений. [3, с. 32].

Согласно нашему теоретическому исследованию, мы выявили факторы, влияющие на развитие инновационной экономики, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие инновационной экономики

Группа факторов	Описание
Наука, исследования и инновации	Научные публикации, патенты, НИОКР
Открытость	Открытость для торговли, лицензирование технологий, иммиграция
Качество продукции	Выполнение стандартов
Информационные и коммуникационные технологии	Телекоммуникации, интернет, компьютеры
Навыки	Первичное, среднее и высшее образование, управленческие и технические навыки
Финансы	Доступ к банковскому кредиту, фондовому рынку, венчурному капиталу
Качество управления	Коррупция, правопорядок, независимость судов, деловое регулирование
Социальные ценности	Гражданская деятельность, доверие, терпимость
Образование	Уровень квалификации кадров
Стратегия	

Эмпирический анализ показывает, что хорошо развитая инновационная система имеет важное значение для развивающихся регионов. Существует сильная, значительная и

надежная статистическая взаимосвязь между уровнем (уровнем и изменением) ВВП на душу населения, с одной стороны, и (уровнем и изменением) инновационной системы - с другой.

Немаловажным фактором развития инновационной системы является образование, поскольку оно является основой для любой функционирующей системы инноваций. Он просто не будет работать без высококвалифицированных и обученных людей. Затем нужны отличные институты, такие как университеты (но также и общественные исследовательские институты), научные исследования. В-третьих, необходимо создать хорошо функционирующую культуру сотрудничества между наукой и промышленностью в целях стимулирования инновационного производства на основе научных результатов. Наконец, необходимо предоставить соответствующую (исследовательскую) инфраструктуру.

Эффективное функционирование инновационной экономики основано на взаимовыгодном взаимодействии всех экономических субъектов, поиске путей их рационального взаимодействия и развития. Важная роль в этом процессе принадлежит синтезу научного и предпринимательского секторов экономики. Их взаимодействие обусловлено двусторонним взаимовыгодным сотрудничеством, что в итоге ведет к общему социально-экономическому результату. Научная сфера формирует, генерирует и преобразовывает информационный ресурс в знаниеемкие технологии, продукцию и услуги, а предпринимательский сектор берет на себя риск по производству, продвижению и реализации этих продуктов, внедрению их во все сферы жизни общества. Здесь же встает вопрос становления и развития инновационного предпринимательства, его необходимости и роли в инновационной экономике. На наш взгляд, именно эта экономическая единица и является основным двигателем инновационного процесса, с другой стороны, именно инновационное предпринимательство претерпевает наибольшие изменения при переходе в новый тип хозяйствования [5].

Но формирование взаимодействия науки и предпринимательства и формирование на этой базе качественного нового инновационного предпринимательства невозможно без посредничества государства. Поэтому основой инновационного развития становятся инновационные комплексы взаимосвязи науки и предпринимательства при участии государственных структур. Роль государства в данном случае не ограничивается рамками установления эффективного взаимодействия предпринимательства и науки, его роль значительно обширнее – формирование инновационной среды региона, как социально-экономической, организационно-правовой и политической сфер, обеспечивающих развитие инновационной деятельности [2].

Чтобы обеспечить развитие инновационной экономики, расширить уже существующий инновационный потенциал необходимо определить эффективную стратегию, создать механизмы, разработать навыки и наполнить ценности, которые сделают это возможным. Наконец, они должны выбирать и внедрять решения и процессы, которые соответствуют среде региона, чтобы изменения укоренились и остались на долгосрочную перспективу.

Литература

1. Ланина, О.И., Бочарова О. Н., Потокина С. А. Привлечение венчурного капитала – необходимое условие активизации инновационной деятельности // Социально-экономические явления и процессы. № 2, 2014. С. 65.
2. Семенов, А.К. Факторы инновационного развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. № 2, 2012. [Электронный ресурс] URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/219/article-219-343.pdf>. (дата обращения 28.08.2017)

3. Скворцов, А.О., Тарасова Е. М. Инновационный этап развития экономики // Известия пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского, № 28, 2012. С. 55.

4. Складорова, Е.Е. Концептуальная модель инновационной экономики // Социально-экономические явления и процессы. № 9, 2012. С. 157.

5. Жданкин, Н.А. Стратегии инновационной деятельности / Н. А. Жданкин // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием. - 2017. - № 5-6. - С. 32-37.

6. Качалкина, К.Г. Совершенствование организационно-управленческого механизма оценки инновационных проектов / К. Г. Качалкина, Д.В. Котов, М. С. Полещук // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. - 2017. - № 7. - С. 27-31.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

*А.О. Айвазян
г. Ереван, Республика Армения*

Финансово-экономический фактор во многом определяет состояние научно-исследовательского потенциала и в конечном итоге результативность научной и инновационной деятельности. Финансовое обеспечение образования, отвечающее актуальным вызовам информационного общества, может стать радикальным ответом экономическому кризису. Модель будущего роста экономики определяют инновации и профессиональные компетенции специалистов. Финансирование и кредитование среднего профессионального образования является драйвером построения информационного общества на современном этапе.

Создание инновационной экономики выдвинуто в качестве одного из приоритетов развития страны на перспективу и в связи с этим роль вузовской науки будет только повышаться. Одной из основных целей должна составлять интеграция образования и науки, тесное сотрудничество с бизнес-сообществом с целью обеспечения высокого качества образования и конкурентоспособного будущего специалиста. Реализовать инновационные программы, нацеленные на интеграцию образования и науки, на внедрение инновационных достижений в экономику, нацеленные на развитие экономики региона и страны, и современных технологий обучения.[1]

Сфера образования является ключом к созданию новых отраслей и рынков, и в этом качестве может рассматриваться как предельно технологичная отрасль, в которую можно и нужно инвестировать.

Одной из наиболее эффективно развивающихся высокотехнологичных стран Европы является Финляндия. Финляндия является одним из лидеров мирового рейтинга стран в области инноваций, занимает первое место в мире с точки зрения высшего образования и наличия ученых и инженеров. Инновационная система Финляндии основана на взаимодействии государства, предприятий и университетов. Основное учреждение, занимающееся разработкой направлений технологической политики – Государственный совет по науке и технологиям, возглавляемый премьер-министром Финляндии и включающий представителей всех важных министерств. «СИТРА» и «ТЕКЕС» фонды осуществляют финансирование прикладных исследований и научных разработок. Сформировать ту экономическую среду, которая обеспечивает устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства позволяют технопарки. В Финляндии 7 технопарков, несколько отличающихся друг от друга, но сходных в главном – они самостоятельны в своей работе. [2]

В числе лидеров Глобального инновационного индекса (ГИИ) в 2017 входят Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Соединенное Королевство. Они выделяются в плане «качества инноваций», важного индикатора, отражающего уровень развития высшего образования, число научных публикаций и количество поданных международных заявок на патенты. В этой системе Армения заняла 59-е место среди 127 стран. [3]

Армянская диаспора потенциально является важным ресурсом для развития предпринимательской деятельности в стране. Она обеспечивает доступ к внешнему взаимодействию в области знаний, что может содействовать интернационализации отечественных компаний. Армянская диаспора, являясь источником финансирования, экспертного опыта и контактов, представляет собой большую ценность для национального экономического развития. В Армении реализуются многочисленные инициативы при поддержке членов армянской диаспоры, в том числе и в сферах, связанных с инновациями, таких как относительно наукоемкий сектор ИКТ, образование и исследования. Следует разрабатывать дальнейшие инициативы, чтобы развивать достигнутые результаты.

За годы независимости в сфере среднего образования Республики Армения (РА) произошли существенные изменения, основной целью которых было научить выпускников средних школ овладеть определенными творческими навыками. Для этого в армянских школах детей начали обучать игре в шахматы, умению строить роботы и т. д. [4]

Проведение конкурсов среди этих инновационных проектов стимулируют активное появление перспективных разработок и коммерциализацию результатов научных исследований, что является следствием государственной политики формирования новшеств и нововведений для более успешной подготовки кадров для бизнеса в экономике Армении. Особенно больших успехов в этой области добились предприятия связи. Так например, «АрменТел-Beeline» и Инновационный центр «Майкрософт-Армения» собираются организовать в Армении состязание, аналогов которому у нас, пожалуй, еще не было.

В связи с этим 1 октября текущего года в Ереване будет проведен инновационный конкурс «Хэкатон». По правилам конкурса, допущенным к участию в нем командам предстоит в течение 24 часов разработать опытные версии решений, относящихся к телекоммуникационной сфере. Как сообщает информационная служба ЗАО «АрменТел-Beeline», впоследствии эти решения будут представлены на суд специалистов-менторов, которые и определят их дальнейшую судьбу. Победителями будут признаны две команды (третьего места, как и, например, в боксе, не предвидится); за первое место полагается приз в размере \$1000, а серебряный призер получит \$500. «Хэкатон» примечателен тем, что его участникам предстоит разработать решения конкретных задач для телекоммуникационной сферы, которые впоследствии можно было бы внедрить на практике. Стоит отметить, что некоторые крупные компании берут начало именно от хэкатонов. К примеру, GroupMe, призванная обслуживать сервис мобильных сообщений, началась как проект на хэкатоне TechCrunch в 2010 году. И уже на следующий Skype приобрел ее за \$85 млн. [5]

Следует отметить и разработанный в Армении проект Zangi (армянский аналог Skype, Viber, WhatsApp), запущенный в 2012 году. На сегодняшний день у компании разработчика уже более миллиона абонентов и их число постоянно растет. Приложение бесплатных голосовых и видео HD звонков Zangi позволяет общаться даже при плохом Wi-Fi соединении и в 2G сетях. Особенность этого приложения в том, что все действия, осуществляемые через мессенджер, не регистрируются на серверах, то есть высланное сообщение, телефонный звонок, фотография, видео сохраняется на устройстве отправителя и получателя, например в мобильном телефоне.

Литература

- 1 <https://ria.ru/online/20061117/55740908.html>
- 2 http://ifssystem.susu.ac.ru/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=9&Itemid=1.
- 3 http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.
4. Ayvazyan A.O. Management system of innovations of educational center "Tumo" [Текст] / А.О.Айвазян // Innovative trends of educationl system development: материалы VI Междунар.научно-практ. конф. (Cheboksary,19февр.2017) / ред. кол. О.N.Shirokov [и др.]- Cheboksary: ЦНС «Интерактив плюс», 2017.- С. 48-49.- ISBN 978-5-9909609-5-4/
- 5 <http://golosarmenii.am/article/44720/хекатон-на-24-часа>

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ КОМПАНИЕЙ

*М.Л. Акопян
г. Москва, Россия*

На сегодняшний день основной целью «Газпром» является рост компании и ее становление в качестве лидера среди других глобальных энергетических компаний. Для этого необходимо улучшение существующей системы управления. Рассмотрим корпоративную систему управления компании. Данная система представлена определенными субъектами, осуществляющими контроль за деятельностью компании. В их состав входят Совет директоров, Общее собрание акционеров, Правление, Председатель правления и ревизионная комиссия. [3]

Укрепление позиций и стабильности компании в 2015 году стало основным направлением деятельности Совета директоров. Деятельность Совета директоров должна быть построена на плановой основе, что поможет поэтапно рассмотреть важнейшие вопросы по стратегическому управлению компанией. Больше внимание на заседаниях было уделено вопросам финансово-экономической и инвестиционной деятельности (30%), меньше всего аудиту и внутреннему контролю (4%). Конечно, это негативно скажется на развитии компании, так как система внутреннего контроля и аудита играет большую роль в достижении эффективности деятельности, а также обеспечении сохранности активов, полноты, достоверности и своевременности получаемой информации, защите интересов всех участников процесса управления. Проводятся проверки, в ходе которых выявляются нарушения и отклонения от рациональной деятельности компании. Исходя из этого, необходимо разработать план мероприятий по дальнейшему совершенствованию внутреннего аудита, уделить как можно больше внимания вопросам профессионализма аудиторов, повысить качество и результативность деятельности подразделений внутреннего аудита и провести системный анализ внутреннего корпоративного контроля. [1]

В целях обеспечения полноценности принимаемых решений и уверенности в достижении тех или иных целей компании можно внедрить комитеты Совета директоров: по стратегии и инвестициям, по кадрам и вознаграждениям. Данные комитеты подготовят свои рекомендации Совету директоров на основе предварительного анализа важнейших вопросов по направлению деятельности. Чтобы обеспечить автономность и объективность принимаемых решений, председатели комитетов должны избираться независимыми членами Совета директоров. Комитет по стратегиям и инвестициям, анализируя определенные планы и программы стратегического развития, будет выработать рекомендации по распределению прибыли (убытков) и передавать их Совету директоров для дальнейших решений, а также принимать решения по вопросам крупных сделок. Комитет по кадрам и вознаграждениям обеспечит оценку кандидатур в члены Правления,

проведет мониторинг кадровой политики, систем мотивации и стратегий, а также предложит способы привлечения к управлению квалифицированных специалистов и создаст необходимые условия для стимулирования работников, направленные на успешную работу. [4]

Управление рисками играет важную роль в любой развивающейся компании. Чтобы компания как можно меньше была подвержена воздействию неопределенностей и рисков, необходимо наличие определенных принципов, таких как: системность, соответствие целям, разумная уверенность, адаптивность, ресурсное обеспечение, непрерывность, ответственность, оценка результатов, структурированность, единая нормативная среда, экономическая целесообразность. Для поддержания целостности системы должны быть четко разграничены и определены цели и задачи каждого субъекта управления рисками. В компании «Газпром» функционирует комитет по аудиту, который также проводит оценку рисков и их влияние на деятельность организации и ее структурных составляющих. Для реализации мер, направленных на совершенствование системы управления рисками, необходимо сформировать отчетность, в которой будут отражены все риски текущей финансово-хозяйственной деятельности и описание мероприятий по минимизации рисков. [2]

Какие риски существуют у компании «Газпром»? Рассмотрим основные риски. Риск роста затрат. Для того, чтобы уменьшить затраты на приобретение и поставку сырья, материалов и оборудования, нужно проводить закупки с поставщиками, которые предлагают наиболее низкую цену договора поставки товаров надлежащего качества. Риски, связанные с загрязнением окружающей среды, могут повлечь за собой последствия правового, финансового и репутационного характера. Чтобы не допустить такие риски, компания должна проводить экологическую политику, осуществлять природоохранную деятельность, внедрять программы по снижению воздействия на окружающую среду. Для более тесного взаимодействия с заинтересованными сторонами по вопросам природного капитала возможно сотрудничество с WWF (Всемирный фонд дикой природы), которое предусматривает проведение двусторонних консультаций, рабочих совещаний, обмен информацией и данными касательно реализации природоохранных проектов и защиты природы. Риски оценки запасов углеводородов. Неточность оценки несет в себе опасность для деятельности компании. Необходимо разработать процедуру независимой оценки запасов в соответствии с международными стандартами PRMS, а результаты оценки, учитывающие российскую классификацию запасов, поставить на баланс только после рассмотрения и утверждения Государственной комиссией по запасам полезных ископаемых. Риски, связанные с эксплуатацией производственных объектов. Для стабильности функционирования системы нужно проводить своевременный капитальный ремонт, техническое обслуживание, при необходимости осуществлять реконструкцию и модернизацию объектов предприятия, а также страхование имущества от перерывов в производственной деятельности. Риски, связанные с развитием мировой экономики. Повысить доход от реализации энергоносителей и вместе с этим сократить риски, связанные с неблагоприятной экономической ситуацией, возможно путем расширения сфер использования природного газа и диверсификации рынка и каналов сбыта. Существуют также политические риски. Для того, чтобы их избежать, можно провести политику импортозамещения и технологической независимости, что позволит существенно снизить зависимость компании от экономических ограничений, введенных вновь в отношении России. Риски, связанные с изменением валютных курсов, процентных ставок и темпов инфляции. Доходы и расходы в разных валютах, а также значительная волатильность оказывают существенное влияние на деятельность компании. Для того, чтобы минимизировать потери от волатильности валютных курсов, нужно применять технологию хеджирования рисков рыночных изменений процентных выплат и валютных курсов. Кредитные риски представляют собой неполное или несвоевременное выполнение обязательств отдельными контрагентами в соответствии с определенными условиями

договора. Необходимо провести открытую кредитную политику с целью выявления выполнения/невыполнения контрактных обязательств в отношении оплаты поставок, а взаимодействие с кредитными организациями осуществлять на основе лимитов кредитного риска, который пересматривается на регулярной основе, в том числе учитывая кредитный рейтинг, рассчитываемый компанией и ее дочерними обществами. [7]

Важнейшей составляющей успешного развития компании является устойчивая финансовая политика. Необходимо сформировать определенную консервативную бюджетную политику, которая будет способна противостоять возникающим рискам. Такая политика будет предполагать строгий контроль за лимитом затрат. Одним из направлений бюджетной политики может стать формирование Инвестиционной программы, которая определит наиболее приоритетные проекты, направленные на достижение тех или иных целей, что позволит компании сконцентрировать финансовые ресурсы на важных проектах. Такими проектами могут стать: проекты реконструкции, модернизации и технического перевооружения действующих производственных мощностей, долгосрочные финансовые вложения, приобретение внеоборотных активов, а также проекты строительства социальных и инфраструктурных объектов.

Для того, чтобы вести бизнес в соответствии с высокими этическими стандартами, нужно разработать и внедрить Кодекс деловой этики, который будет представлять собой правила корпоративной культуры организации, учитывающие общепринятые нормы и стандарты, а также принятые российские и зарубежные документы, определяющие лучшую практику корпоративного управления. Следование этим правилам будет обязательно для членов Совета директоров, Правления, Ревизионной комиссии и других работников компании. С целью своевременного регулирования корпоративных этических отношений сформировать в компании Комиссию по деловой этике, которая будет осуществлять контроль за соблюдением норм и правил, прописанных в Кодексе, анализировать и представлять информацию о выявленных нарушениях, конфликтных ситуациях, а также формировать свои рекомендации по предупреждению и предотвращению случаев нарушения норм и правил Кодекса.

В компании функционирует Программа инновационного развития. В рамках этой программы повысить эффективность и активной инновационной деятельности поможет создание корпоративного научно-технического комплекса, который будет осуществлять сотрудничество с различными исследовательскими центрами и внешними институтами, а также с международными энергетическими компаниями. Необходимо продолжить взаимодействие с компаниями малого и среднего бизнеса с целью повышения технологического, научного и инновационного потенциала.

Создание комиссий по инновационному развитию поможет компании выйти на качественно новый уровень развития. Одной из наиболее сложных проблем сегодняшнего мира является поиск способов удовлетворения растущего спроса на экономически доступные энергоносители, которые должны оказывать минимальное воздействие на окружающую среду. Для решения такого рода задач, опираясь на опыт крупнейшей нидерландско-британской нефтегазовой компании Royal Dutch Shell, в компании следует внедрить программу технопарков. Программа технопарков объединит предпринимателей не только с энергетической отрасли, но и с других отраслей. Такое инновационное внедрение позволит найти более быстрые и экономичные способы доставки технологий, необходимых для промышленности и для тех сфер, в которых безопасность играет первостепенную роль, а также получить больше энергии в будущем. Другим инновационным внедрением может стать цифровая технология, представляющая собой высокопроизводительные компьютеры, помогающие обнаруживать новые энергетические ресурсы глубоко под земной поверхностью. Трехмерная печать позволит быстро создавать инженерные проекты, что сэкономит затраты на исследования и разработки.

Поиск и освоение новых ресурсов нефти и газа, которые необходимы обществу, являются основной задачей глобальной нефтегазовой компании. Цифровые технологии

облегчат сбор больших объемов сейсмических данных. Еще одной разработкой может стать автономное транспортное средство подводного контроля, которое продвигается к предварительно установленным местам для регистрации сейсмических сигналов перед автоматическим возвратом на поверхность. Такое передовое программное обеспечение расширит возможности геологов по выявлению скрытых ресурсов. [6]

В компании Royal Dutch Shell также существует подход Smart Fields, который использует современную сенсорную технологию для мониторинга и оптимизации восстановления нефтегазовых месторождений. При внедрении такого подхода в компании «Газпром» произойдет увеличение общего количества добытой нефти до 10%, а природного газа на 5%. Технология Smart Connect собирает данные с датчиков, установленных на химических заводах, нефтеперерабатывающих заводах, морских платформах и подводных насосах. Эта технология поможет оптимизировать производительность заводов, прогнозируя, когда потребуется техническое обслуживание, чтобы избежать незапланированных простоев и потери производительности. [4]

Внедрение интегрированной системы на основе ERP (управления ресурсами предприятия) позволит получить знания об условиях эксплуатации компании и провести всесторонний анализ. ERP применяется не только в планировании ресурсов, управлении операциями, но и в анализе производительности и принятии решений и играет решающую роль в укреплении управления компанией. Такую систему применяет известная компания Sinopet (КНР, Пекин), которая на основе рейтинга Forbes Global 2000 занимает первое место по величине выручки в списке крупнейших нефтегазовых компаний мира. Разработка аудиторской информационной системы поможет оперативно управлять процессом аудита в режиме реального времени, что в значительной степени способствует ежедневной координации и обмену информацией между компанией и ее структурными подразделениями

Литература

1. Официальный сайт нефтяной компании ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/>
2. Официальный сайт нефтегазовой компании ПАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/>
3. Официальный сайт энергетической корпорации ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>
4. Инновационный менеджмент: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент организации») / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 124 с.
5. Данилина М.Г., Подсорин В.А. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов экономических специальностей, направлений и профилей бакалавриата. Ч. 1. – М.: МИИТ, 2011. – 284 с.
6. Специфика менеджмента в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-29/6.htm>
7. Подсорин В.А. Инновационный менеджмент: учебное пособие для бакалавров по профилям «Коммерция», «Коммерческая логистика» направления 38.03.06 «Торговое дело» – М.: МИИТ, 2015. – 200 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

*О.В. Ваганова, Д.И. Королькова
г. Белгород, Россия*

В современных экономических условиях одной из актуальных стратегических задач является переход различных отраслей народного хозяйства на инновационный путь развития. Наиболее остро данные тенденции отмечаются в жилищной отрасли РФ, которая оказывает мультипликативный эффект на социально-экономическое развитие как регионов, так и страны в целом, поскольку он аккумулирует финансовые ресурсы, стимулирует развитие смежных отраслей, влияет на экономическую стабильность страны и обеспечивает необходимый уровень жизни населения [1, с.165].

Современное состояние рынка жилья не отвечает реальным потребностям населения. Жилищная проблема затрагивает интересы более 70% населения. Среди основных проблем присущих рынку жилья можно выделить:

- Падение объемов жилищного строительства. В 2016 году объемы жилищного строительства в России сократились, по сравнению с 2015 годом, на 6,5%. Всего в стране за год введено в эксплуатацию 1156,5 тыс. квартир общей площадью 79,8 млн. кв. метров – на 5,5 млн. кв. метров меньше, чем в 2015-м. Основной фактор – падение объемов ввода индивидуального жилья, причиной которого явилось снижение с конца 2014 г. реальных доходов населения.

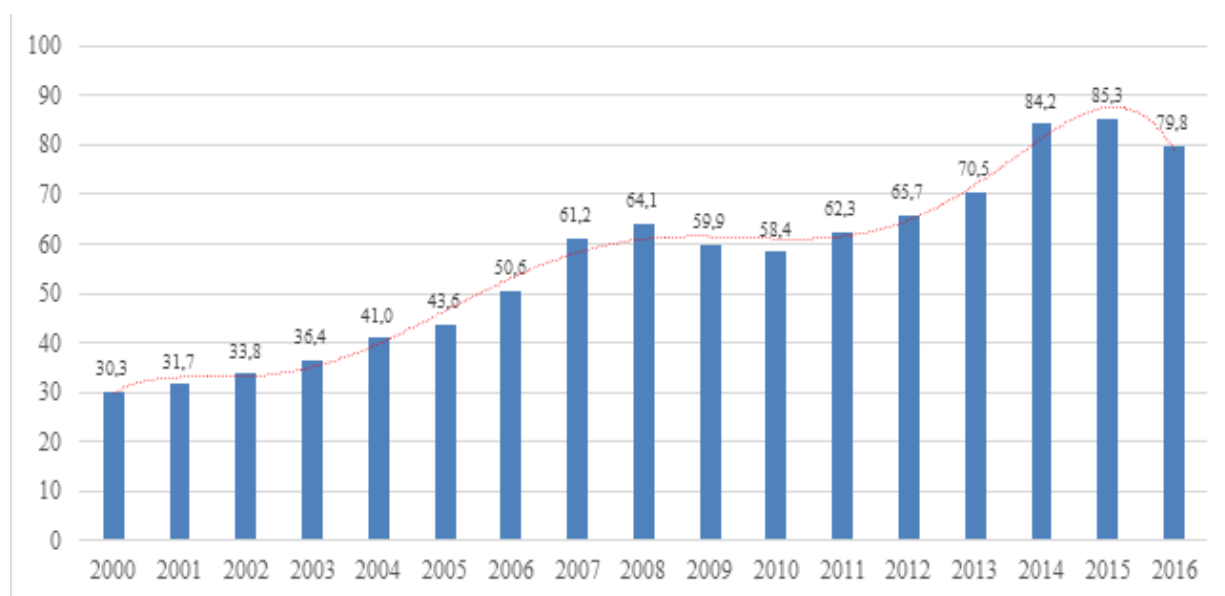


Рисунок 1- Ввод жилья в РФ в динамике 2000-2016 гг.. млн.м²

Лидерами по объему введенного в эксплуатацию жилья помимо Московской области и Краснодарского края стали Москва (3361,8 тыс. кв.м), Санкт-Петербург (3116,3 тыс. кв.м), максимальный рост объемов жилищного строительства, по данным Росстата, отмечен в Севастополе, где в 2016 году жилья введено в эксплуатацию в 2,1 раза больше, по сравнению с 2015 годом [5].

– Низкая обеспеченность жилой площадью населения. Сегодня в среднем на душу населения Российской Федерации приходится 24,4 кв. метров общей жилой площади, что на 0,2 кв.метров выше значения целевого индикатора 2015 года, установленного приложением № 13 к ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы. Стандарт жилплощади на одного человека в 2016 году составляет как минимум 18 кв.м., однако она остается

недостаточной, поскольку значительно отстает от уровня аналогичного показателя экономически развитых стран в 1,5- 2,4 раза.

– Большое количество аварийной и ветхой жилой недвижимости. Значительное количество граждан России проживает в коммунальных квартирах, общежитиях и бараках, в ветхих и аварийных домах. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда России на протяжении 2005-2015 гг. практически не менялся, и в 2015 году он составил 93,3 млн. м² [5].

- Недоступность приобретения жилой недвижимости для большинства населения страны. В качестве индикатора доступности жилья выступает оценочное минимальное количество лет, за которые семья из трех человек со среднестатистической зарплатой сможет накопить на типовую квартиру площадью 54 квадратных метра.

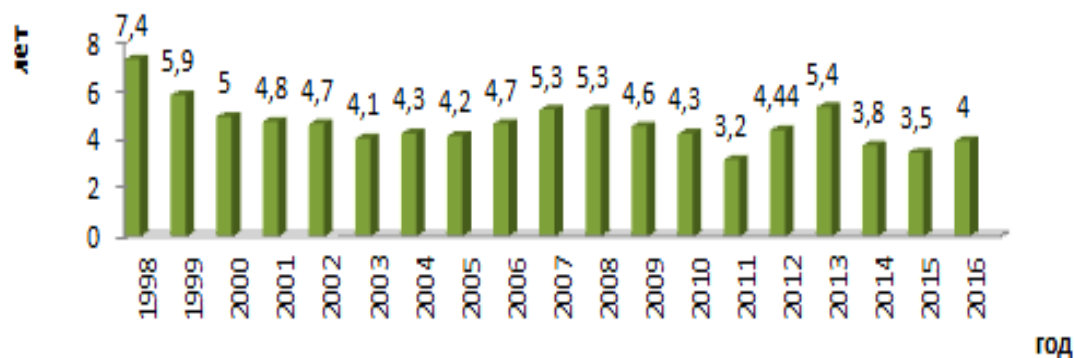


Рисунок 2– Коэффициент доступности жилья в среднем в РФ за год

Несмотря на то, что со стороны государства предпринимаются усилия по решению жилищной проблемы (созданы и функционируют АИЖК, «Фонд содействия развитию жилищного строительства», реализуется ФЦП «Жилище» – главный инструмент решения жилищной проблемы), данных мер недостаточно, они требуют дальнейшего совершенствования [4, с. 1216].

В современных условиях формирование и развитие инновационной среды становится определяющим фактором устойчивого развития инновационной экономики, которая связана с использованием результатов научных исследований и разработок для создания принципиально новых видов продукции, создания и применения новых технологий ее производства с последующим внедрением и реализацией на рынке [2, с. 28].

Первыми понятие «инновационная среда» вводит группа европейских ученых GREMI (Groupe de Recherche Europeen sur les Milieux Innovateurs). На настоящий момент времени осуществили на протяжении 30 лет исследовательскую деятельность шесть групп GREMI, каждая из которых ставила определённые цели в сфере идентификации понятия «инновационной среды» и установления связей данного фактора с иными факторами инновационного развития. Согласно определению основателей концепции в частности Ф. Айдало, М. Кастельса, П. Холла, «инновационной среды» под ней понимается система связанных инфраструктурных объектов, обеспечивающих инновационную деятельность, способствующих созданию благоприятных условий для создания, реализации и диффузии инноваций, и зависящих от характеристик внутренней и внешней среды [2, с. 45].



Рисунок 3 - Ключевые элементы инновационной среды рынка доступного жилья

Таким образом, инновационная среда на рынке жилья должна обеспечивать объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегического национального приоритета обеспечения населения современным, доступным, комфортным жильем [3, с. 337].

Несмотря на развитие формирования рынка доступного жилья, существует ряд проблем, которые сдерживают инновационную деятельность на рынке жилой недвижимости:

1. Административные барьеры при реализации проектов жилищного строительства, в том числе при выдаче разрешений на строительство, проведении государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, при выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию.

2. Консерватизм застройщиков в отношении инноваций, поскольку применение неэффективных технологий, строительных материалов, неточности в проектировании может привести к риску для жизни населения.

3. Низкая производительность труда, ввиду физического износа оборудования и низкой квалификации рабочей силы.

4. Недостаточная информированность потребителей о существующих инновациях на рынке жилой недвижимости. Платежеспособный спрос со стороны потребителей становится основой для увеличения инновационной активности на рынке жилой недвижимости;

5. Неразвитая финансовая инфраструктура. Низкая доступность кредитных ресурсов, как для строительных организаций, так и для граждан.

6. Высокие затраты на получение технических условий по подключению сетей инженерной инфраструктуры;

7. Формирование рынка доступного жилья невозможно без создания устойчивой системы функционирования ЖКХ, поскольку сохраняется высокая доля ветхого и аварийного жилья в общем объеме жилищного фонда.

Для возникновения нужной инновационной среды, содержащей эффективное функционирование всех звеньев инновационного процесса, следует гармонизировать и развить внутренние и внешние факторы осуществления инноваций.

Вместе с тем формирование инновационной среды на рынке доступного жилья, требует глобальных преобразований, первостепенное значение приобретают инновационные драйверы, такие как: новые организационно-управленческие подходы; оптимизация законодательства в отрасли жилищного строительства; возведение зданий и сооружений на основе передовых проектов и технологий; производство и использование новой строительной техники и технологий; создание благоприятных условий для повышения уровня инвестиций в инновационное строительство; развитие частно-государственного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков в инновационной сфере; внедрение альтернативных механизмов решения жилищной проблемы и т.д. Указанные инновационные направления развития создадут предпосылки для перехода жилищной отрасли на качественно новый уровень.

Литература

1. Ваганова, О.В. Интенсификация инновационной деятельности: методологический аспект/О.В. Ваганова//Среднерусский вестник общественных наук. – 2011.–№2. –С. 164-168.–0,62п.л

2. Шалаев, И.А. Формирование и оценка инновационной среды в стратегически ориентированной экономической системе [текст]: дисс. кандидат. эконом. наук 08.00.05 –Шалаев Илья Андреевич – орел, 2015.-142с.

3. Томилина, Я.В. Процесс формирования инновационной среды организации // фундаментальные исследования. – 2014. – № 6-2. – с. 335-339; url: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34160>.

4. Никулина О.М., Герасимова Н.А., Когтева А.Н., Королькова Д.И. Инновационная составляющая в повышении доступности и комфортности жилой недвижимости в регионе // фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-6. – с. 1215-1219; url: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39722>.

5. Федеральная служба государственной статистики по (Росстат) [электронный ресурс]. – режим доступа: url: <http://gks.ru/>

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Е.С. Дарда, И.К. Леденева
г. Москва, Россия

В современных условиях развития экономики важнейшей задачей для любого государства является стимулирование экономического роста страны, который во многом зависит от размеров вливаний капитала в экономику.

Определение инвестиционной привлекательности – это важный стратегический этап экономической и инвестиционной деятельности, как для инвестора, так и для самого объекта инвестирования – региона. На основе построенных рейтингов инвестиционной привлекательности или группировки показателей по каким-то факторам, оказывающим влияние на уровень инвестиционной привлекательности, инвестор может совершить и обосновать выбор возможного варианта вложения инвестиций с целью обеспечения эффективного использования собственных средств, а также планировать свои будущие доходы. Необходимость расчетов показателей инвестиционной привлекательности для самих регионов обусловлена возможностью выявления «проблемных мест» и разработки мероприятий по их ликвидации, а также улучшения возможностей привлечения инвестиционных ресурсов, повышению инвестиционной привлекательности и обеспечению эффективной инвестиционной деятельности.

В текущий период российская экономика испытывает острую необходимость притока как национальных, так и иностранных инвестиций. Это связано с тем, что, не смотря на низкий уровень развития многих отдельных регионов, они имеют большой потенциал, большие стратегические запасы, нереализованные запасы природных ископаемых и так далее. Исходя из всего вышесказанного, данная тема является весьма актуальной в настоящее время.

Основными компонентами инвестиционной привлекательности регионов России выступают: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, анализ динамики изменения, которых позволит оценить особенности формирования их инвестиционной привлекательности. Проведем анализ изменения данных показателей за период с 1996 по 2015 годы: темпы роста показателей инвестиционных рисков по стране в целом приведены на рисунке 1.

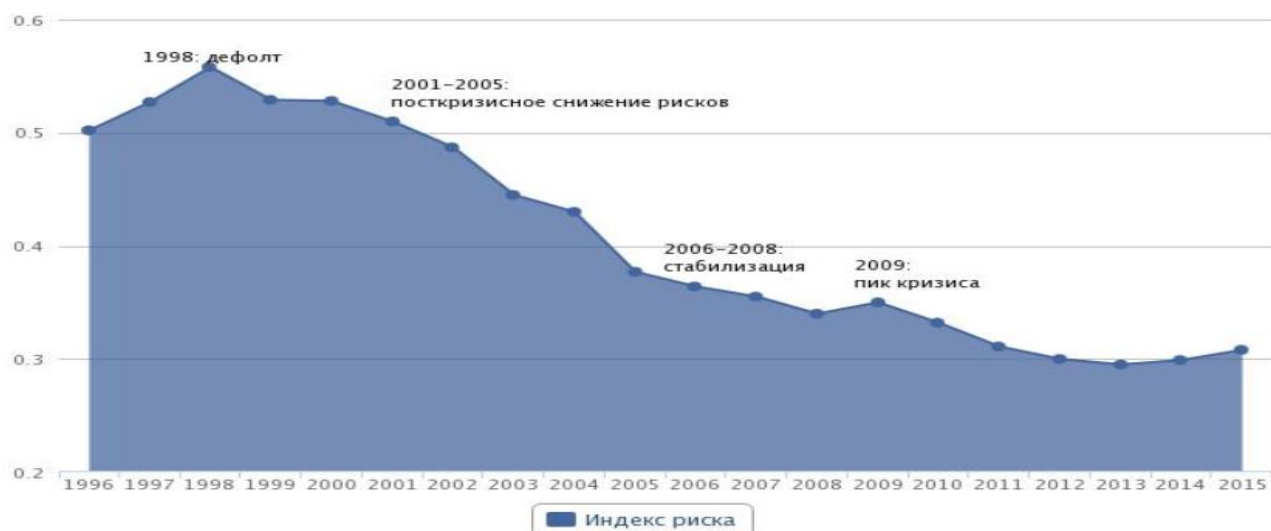


Рисунок 1 – Темпы роста показателей инвестиционных рисков в России с 1996 по 2015 гг.[2]

В период с 1996 по 1998 годы состояние российской экономики с точки зрения инвестиционной привлекательности было крайне неблагоприятным, так как многим субъектам для реальной самостоятельности не хватало такого важнейшего компонента как экономический потенциал (20% общероссийского потенциала приходилось всего на два субъекта федерации – Москву и Санкт-Петербург). Регионы были очень медлительны в развитии и улучшении инвестиционного климата (за исключением Новгородской и Тверской областей, а также Республики Татарстан). Очевидно, что в момент дефолта в 1998 году индекс риска был в наивысшей точке своего развития – в этот период произошло беспрецедентное сокращение объема инвестиций в Москву (в 4 раза), одновременно иностранные инвесторы заинтересовались регионами: объем инвестиций, направленных в Московскую область увеличился в 9,6 раза, в Краснодарский край - в 14,5 раза, в Ленинградскую область в 5,6 раза, в Санкт-Петербург – в 2,6 раза и в Иркутскую область - в 9,9 раза. В 2000 году начинается значительное снижение инвестиционных рисков в большинстве регионов России, благодаря чему инвестиционный потенциал таких регионов как: Алтайский край, Мурманская область и Ханты-Мансийский округ - повышается. С 2001 года наблюдается серьезный рост капитальных вложений в экономику - на 17% по всей России. В 2004 году индекс риска значительно снизился, причиной чего во многом послужило повышение благосклонного отношения инвестиционного сообщества к России (в национальном рейтинге Россия поднялась с 133-го места в марте 2000 года на 64-е в сентябре 2004 года). В 2007 году появляется эффективная институциональная структура под названием «Фонды развития региона», призванные стать специальным инструментом государственного стимулирования инвестиционной и инновационной активности, способствующей развитию и стабилизации экономики региона по ключевым направлениям (в то время деятельность большинства таких фондов была направлена на развитие инженерной и социальной инфраструктуры, что весьма важно для создания благоприятного инвестиционного климата в регионе). В 2008 году единственным наиболее крупным инвестором для России являлось государство, которое инвестировало, в основном, в развитие инфраструктуры и крупных базовых производств. Возникший в период 2009 года кризис существенно повлиял на мнение потенциальных инвесторов о значимости различных факторов риска. В тот момент наиболее значимыми угрозами с точки зрения инвесторов выступали криминал и коррупция в системе управления, а одним из важнейших факторов при выборе регионов для инвестирования выступал трудовой потенциал. В 2011 году образовался новый фактор, способный повысить инвестиционный риск региона, – смена первого лица региона. Практически в 80% регионов, в которых произошли смены глав регионов, наблюдался рост управленческих рисков. Например, в первые два года после того, как мэра Москвы Юрия Лужкова сменил Сергей Собянин, позиции Москвы рейтингах по инвестиционному риску опускались ниже 60 места, во многом из-за повышения управленческого риска.[2] В 2014 году, впервые за весь исследуемый период, был зафиксирован рост среднестранового инвестиционного риска: интегральный показатель увеличился на 1,3% против трехпроцентного сокращения по итогам 2012 года, причем процесс явно носил фронтальный характер, затрагивая все виды частных инвестиционных рисков. Очевидно, что речь идет не о случайных отклонениях от нормы, а о формировании новой тенденции, которая будет лишь усиливаться, как минимум, ближайшие несколько лет.

Рассматривая последние годы обратим внимание на динамику всех частных видов рисков, которым подвергаются регионы РФ (по состоянию на 2015 год по сравнению с предыдущим годом), и которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность: в 2015 году финансовый риск в регионах увеличился на 6,2% по отношению к прошлому году, экономический – на 3,7%, а производственный - на 1,9%.

Основная причина – усиливающаяся нехватка финансовых ресурсов у региональных властей и бизнеса для развития на фоне стагнирующей экономики. Рост региональных экономик в 2014 году практически полностью остановился, а рост промышленного производства замедлился до 1,7%. Инвестиции в основной капитал в среднем по регионам сократились на 2,7%, упав в 39 субъектах РФ.

Для более общей оценки состояния инвестиционной привлекательности по регионам России, рассмотрим показатели абсолютного прироста показателей инвестиционной привлекательности с 2010 по 2015 годы в целом по округам Российской Федерации, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика инвестиционной привлекательности по федеральным округам
Российской Федерации за 2010-2015 гг.**

Федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2012/2010гг.		2015/2013гг.		2015/2010гг.	
							Абсолютный прирост, ед	Темп прироста, %	Абсолютный прирост, ед	Темп прироста, %	Абсолютный прирост, ед	Темп прироста, %
Центральный	8,47	10,00	9,11	10,52	9,84	9,00	0,64	0,08	-1,53	-0,15	0,52	0,06
Северо-западный	4,59	4,92	4,82	5,26	4,90	4,65	0,23	0,05	-0,60	-0,11	0,06	0,01
Южный	5,85	5,21	5,37	4,85	4,64	4,94	-0,49	-0,08	0,08	0,02	-0,92	-0,16
Северо-кавказский	1,52	1,39	1,46	1,72	1,72	1,71	-0,05	-0,04	-0,01	-0,01	0,19	0,13
Приволжский	4,44	5,01	4,80	5,77	5,28	5,20	0,36	0,08	-0,12	-0,10	0,76	0,17
Уральский	5,04	5,94	5,66	6,19	6,08	6,07	0,62	0,12	-0,56	-0,02	1,03	0,20
Сибирский	3,30	3,46	3,43	3,93	3,71	3,65	0,12	0,04	-0,28	-0,07	0,35	0,10
Дальневосточный	2,03	2,18	2,04	2,28	2,25	2,23	0,01	0,01	-0,05	-0,02	0,20	0,10
В целом по всем округам	35,24	38,12	36,68	40,52	38,43	37,44	1,44	0,04	-3,08	-0,08	2,19	0,06

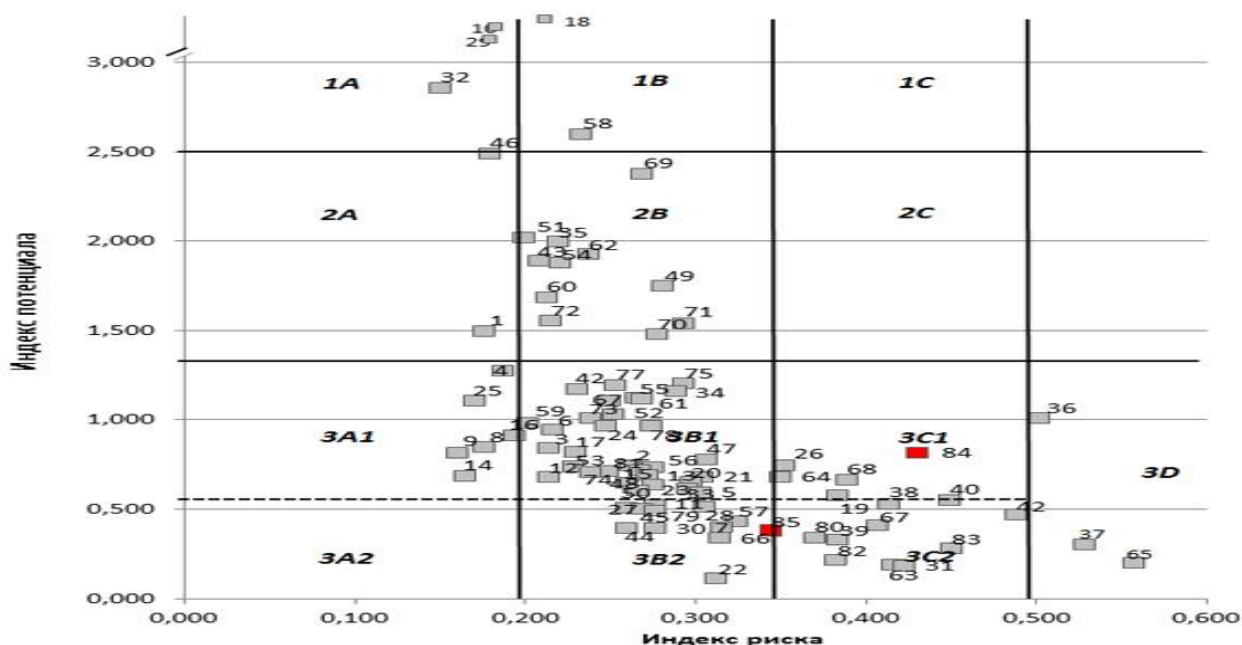
Наиболее привлекательным для инвестирования на протяжении шести исследуемых лет является Центральный федеральный округ (значения инвестиционной привлекательности варьируются в районе оценки 9,49 ед.); Уральский, Приволжский и Северо-западный федеральные округа делят второе место по привлекательности для инвесторов (5,83, 5,08 и 5,83 ед. соответственно). Наименее привлекательными в последние годы являются Южный, Сибирский, Дальневосточный и Северокавказский федеральные округа, при том, что в начале исследуемого периода (2010-2012 года) Южный федеральный округ демонстрировал достаточно высокие показатели

инвестиционной привлекательности (от 5,85 до 5,37). Стоит отметить, что практически все значения инвестиционной привлекательности в течении первого рассмотренного периода (с 2010 по 2012 годы) демонстрировали положительную динамику – особенно сильный прирост наблюдался у Центрального (абсолютный прирост +0,64 ед.) и Уральского федерального округов (абсолютный прирост +0,62 ед.), что составило 8% и 12% прироста соответственно. Также неплохой темп прироста продемонстрировал Приволжский федеральный округ – 8% при абсолютном увеличении показателя на 0,36 единиц. Однако, в первом периоде в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах было зафиксировано снижение показателя инвестиционной привлекательности на 0,49 и 0,05 единиц. При анализе второго рассматриваемого периода (с 2013 по 2015 годы), наблюдалось тенденция к снижению по всем округам. Особенно сильное снижение было зафиксировано в Центральном, Северо-западном и Уральском федеральных округах – «-1,53», «-0,60» и «-0,56» соответственно. Исключением стал Южный федеральный округ, где показатель прироста инвестиционной привлекательности был положительными – темп прироста составил 2% (или 0,08 единиц). При рассмотрении всего периода в целом, можно сказать, что наиболее сильному изменению показателя инвестиционной привлекательности подвергся Уральский федеральный округ – положительный абсолютный прирост составил 1,03 ед. показателя инвестиционной привлекательности, а также Приволжский федеральный округ – положительный инвестиционный прирост равен 0,76, тогда как наиболее сильно снизивший значение данного показателя Уральский федеральный округ продемонстрировал снижение абсолютного прироста на 0,92 единицы показателя инвестиционной привлекательности.

Однако, стоит отметить, что несмотря на постоянные колебания показателей инвестиционной привлекательности округов и регионов во времени, наблюдается четкая устойчивая позиция в распределении приоритетов инвесторов – вне зависимости от постоянно изменяющихся показателей, все шесть лет округа находились в одинаковой последовательности друг относительно друга по уровню их привлекательности для инвесторов (первое место – Центральный федеральный округ, а последнее – Северо-Кавказский федеральный округ).

Рассматривая регионы Российской Федерации в их взаимосвязи инвестиционного потенциала с инвестиционным риском в 2015 год (рисунок 2) можно отметить, что большинство российских регионов находятся в категории 3В1, т.е. является регионами с пониженным потенциалом и умеренным уровнем риска, что говорит о том, что потенциал многих регионов еще не успел восстановиться после последних кризисных 2008-2009 годов. Вторыми по концентрации регионов стали группы 3В2 и 3С1 – группы с низким потенциалом и с умеренным или высоким риском соответственно.

Большее количество регионов оказались в группе 2В с средним уровнем потенциала региона и умеренным риском, а также в группах 1А и 1В с высоким потенциалом и минимальным или умеренным риском соответственно. Это происходит в основном за счет постепенного восстановления инвестиционного потенциала Центрального и Приволжского округов. Стоит отметить, что именно благодаря неплохой динамике развития потенциала некоторых регионов повышаются и интегральные показатели инвестиционной привлекательности и это при наблюдающимся повышении всех видов рисков в регионах.



1. Белгородская область. 2. Брянская область. 3. Владимирская область. 4. Воронежская область. 5. Ивановская область. 6. Калужская область. 7. Костромская область. 8. Курская область. 9. Липецкая область. 10. Московская область. 11. Орловская область. 12. Рязанская область. 13. Смоленская область. 14. Тамбовская область. 15. Тверская область. 16. Тульская область. 17. Ярославская область. 18. Москва. 19. Республика Карелия. 20. Республика Коми. 21. Республика Коми. 22. Архангельская область. 23. Вологодская область. 24. Калининградская область. 25. Ленинградская область. 26. Мурманская область. 27. Новгородская область. 28. Псковская область. 29. Санкт-Петербург. 30. Республика Адыгея. 31. Республика Кабардино-Балкарская область. 32. Краснодарский край. 33. Астраханская область. 34. Волгоградская область. 35. Ростовская область. 36. Республика Дагестан. 37. Республика Ингушетия. 38. Кабардино-Балкарская Республика. 39. Карачаево-Черкесская Республика. 40. Республика Северная Осетия – Алания. 41. Чеченская Республика. 42. Ставропольский край. 43. Республика Башкортостан. 44. Республика Марий Эл. 45. Республика Мордовия. 46. Республика Татарстан. 47. Удмуртская Республика. 48. Чувашская Республика. 49. Пермский край. 50. Кировская область. 51. Нижегородская область. 52. Оренбургская область. 53. Пензенская область. 54. Самарская область. 55. Саратовская область. 56. Ульяновская область. 57. Курганская область. 58. Свердловская область. 59. Тюменская область. 60. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. 61. Ямало-Ненецкий автономный округ. 62. Челябинская область. 63. Республика Алтай. 64. Республика Бурятия. 65. Республика Тыва. 66. Республика Хакасия. 67. Алтайский край. 68. Забайкальский край. 69. Красноярский край. 70. Иркутская область. 71. Кемеровская область. 72. Новосибирская область. 73. Омская область. 74. Томская область. 75. Республика Саха (Якутия). 76. Камчатский край. 77. Приморский край. 78. Хабаровский край. 79. Амурская область. 80. Магаданская область. 81. Сахалинская область. 82. Еврейская автономная область. 83. Чукотский автономный округ. 84. Республика Крым. 85. Севастополь.

Рисунок 2 - Инвестиционный рейтинг российских регионов 2015 года [2]

Стоит отметить, что анализируя полученные показатели инвестиционной привлекательности, выделяются две основных причины, позволяющие регионам быть привлекательными для инвесторов. Первой причиной является обладание региона «базовыми» преимуществами, привлекательными для инвесторов. [1] К таким преимуществам относятся благоприятная экономическая ситуация в регионе, статус региона среди прочих, богатые запасы природных ресурсов, выгодное географическое положение, развитая инфраструктура, промышленные комплексы и торговля. Ко второй причине высокой инвестиционной привлекательности региона относится целенаправленная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата, которая в дальнейшем призвана способствовать привлечению в регион крупных инвесторов и развитию бизнеса. Данный факт подтверждается высоким интересом инвесторов к регионам, ведущих данную работу по сравнению с регионами, обладающими аналогичными «базовыми преимуществами», но не ведущих подобной работы.

Литература

- 1 Национального рейтингового агентства: Электронный ресурс // <http://www.ra-national.ru/> (дата обращения 01.09.2017)
- 2 Рейтингового агентства «Эксперт РА». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2015/part1/> (дата обращения 10.08.2017)
- 3 Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс // <http://www.gks.ru/> (дата обращения 02.08.2017)

О НЕОБХОДИМОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

*С.Л. Кантарджян, Н.А. Татевосян
г. Ереван, Республика Армения*

В настоящее время в Армении наметился довольно существенный ряд прозаических причин, имеющих вполне конкретное денежное выражение и диктующих необходимость получения знаний в области управления и оценки объектов интеллектуальной собственности (ОИС). В связи с этим на факультете экономики и управления ЕГУ в 1996 году было принято решение об открытии магистратуры. В том же году на факультете была открыта кафедра «Бизнеса и менеджмента», которая в настоящее время участвует в подготовке магистрантов по специальности «Инновационное управление». Как нам представляется, для окончивших магистратуру по этой специальности не составит особых затруднений дальнейшая работа в различных сферах народного хозяйства.

В пользу подобного предположения говорит сегодняшняя действительность, а именно: учебные программы курсов, проходимых за два года обучения в магистратуре по данной специальности. В программу включены следующие дисциплины: «Стратегическое управление», «Управление новациями», «Финансовый менеджмент», «Корпоративное управление», «Производственный менеджмент», «Маркетинговый анализ», «Страхование и управление рисками», «Оценка интеллектуальной собственности», «Управление финансовыми потоками», «Управление персоналом», «Управление государственными доходами», «Психология управления», «Банковский менеджмент», «Актуальные задачи специализации».

Однако вернемся к тематике доклада. В общей сложности магистранты кафедры «Бизнеса и управления» проходят 21 общих, обязательных и специальных дисциплин. С целью их более эффективного усвоения силами преподавателей кафедры подготовлено 10 учебных пособий на армянском языке. В частности, один из авторов подготовил учебное пособие «Управление инновациями и оценка объектов интеллектуальной собственности», которое состоит из двух частей: первая посвящена описанию работы организаций по защите и управлению ОИС, а вторая – оценке стоимости различных ОИС [1].

В упомянутом выше курсе «Актуальные задачи специализации», магистранты подробно знакомятся со всеми этапами разработки, освоения на производстве и продвижения на рынок различных объектов интеллектуальной собственности. Лекции сопровождаются примерами, взятыми из работы Агентства интеллектуальной собственности, которое, при создании в 1992 году, входило в состав Правительства РА, а с 2002 года переподчинено Министерству экономического развития и инвестиций. К теме настоящего доклада имеют отношение следующие примеры:

В 2016 году Агентство ИС Армении получило 4 международных заявки на патентование изобретений и отправило их в Международное Бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности. В целом с период с 1994 по 2016 гг. в Бюро было отправлено 89 заявок. Также Агентство переслало 3 заявки в Евразийское патентное ведомство, всего за период 1997 по 2016 – 42 заявки. Рассмотрим показатели числа заявок, по которым закончилось делопроизводство.

Как видно из рис. 1 число запатентованных изобретений и полезных моделей уменьшились почти на 25% по отношению к предыдущему году. Также необходимо отметить, что из данного числа лишь 86 патентов выданы на изобретения, а остальные на полезные модели, процедура выдачи которых более упрощенная. Исходя из выше сказанного, мы можем утверждать, что наблюдается отрицательная динамика в области патентования в РА объектов интеллектуальной собственности. Агентство ИС существует лишь де-юре для закрепления статуса независимого государства, как бы являясь

«приматом» и своего рода источником иностранной валюты для упомянутого выше министерства. Естественно на таком уровне страна не может быть полноценным конкурентом и участником на мировом рынке, хотя и является членом практически всех международных организаций в области защиты прав на ОИС. Согласно исследованиям Мирового экономического форума, Армения занимает 98 место среди 144 стран по возможностям развития инноваций и 105 место по качеству научных институтов, а по показателю государственных закупок высокотехнологичной продукции - 121 место. [2] Данная отрасль требует реорганизации и модернизации, иначе Армения «выпадет» из мировой системы интеллектуальной собственности, что в свою очередь в краткосрочном периоде приведет к упущенным денежным возможностям, а в долгосрочном – к непреодолимому социальному, техническому и экономическому отставанию. Выходом из данной ситуации может служить опыт других стран, в частности, правильное распоряжение имеющимися ОИС.



Рисунок 1 – Выданные и отозванные патенты на полезные модели и изобретения РА

Необходимо отметить, что область интеллектуальной собственности Армении нуждается в реформации. В частности, это касается международных торговых отношений в области патентования и общей конкурентоспособности страны на мировом научном поле. Чтобы не быть голословным, приведем несколько примеров:

1. Руководители французской компании «Pernod Ricard», купившей Ереванский коньячный завод, заявили, что выплаченные ими 30 млн. долларов – это стоимость 18 товарных знаков, зарегистрированных в Армпатенте. В таком случае напрашивается логический вывод о том, что производственные помещения и размещенное в них технологическое оборудование, технологии производимых на этом оборудовании различных марок армянских коньяков, стоимость запасов коньячного спирта и, наконец, несколько административных корпусов были просто подарены французам.

2. Правительство РА подписало с китайской стороной соглашение о строительстве в Китае совместного производства хлоропреновых каучуков и латексов (наиритов), в котором в качестве доли армянской стороны будет задействована одна из трех действующих линий полимеризации, сушки и упаковки наиритов. Приобретенная в свое время в Японии за валюту эта линия была разобрана и передана китайцам. Тем самым в случае возрождения технологии производства наиритов на базе бутадиена, производственные мощности ереванского завода будут снижены на одну треть. А ведь в качестве доли армянской стороны можно было бы предложить китайцам 28

соответствующим образом оцененных армянских патентов, касающихся технологии этого производства и зарегистрированных в Армпатенте.

3. Правительство РА, с целью погашения государственного долга в размере 100 млн. долларов, предало Правительству РФ пять крупнейших объектов, в числе которых были и две научно-исследовательские организации: институт математических машин и институт материаловедения. Если бы кто-то взялся оценить стоимость разработок, осуществленных в этих институтах, можно было бы вместо пяти объектов, ограничиться передачей одного из этих институтов. Например, в республиканской прессе сообщалось, что нанотехнология, разработанная в НПП «Атом» оценена в 52 млн. долларов.

Это ли не убедительные примеры того, как в условиях рыночных отношений передовая технология, если она правильно оценена, при постановке на баланс может существенно увеличить капитализацию фирмы. Те лица, кто хоть немного знакомы с корпоративными финансами, знают, как важна капитализация фирмы при ее продаже, при формировании уставного капитала, при процессах слияния и т.п. Наконец, поставленные на бухгалтерский учет ОИС подвержены амортизации, что естественным образом снижает налогооблагаемую базу.

Литература

1. Кантарджян С.Л. Управление инновациями и оценка объектов интеллектуальной собственности: Ереван, ЕГУ, 2004
2. www.aira.am

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДОВ

*Е.А. Карпетян
г. Ереван, Республика Армения*

Экологическая безопасность столицы Армении г. Еревана во многом зависит от решения проблемы переработки твердых бытовых отходов (ТБО). В настоящий момент в столице действуют четыре полигона, из которых на самом крупном, расположенном в городском районе Нубарашен организовано сжигание метана. На остальных полигонах мусор просто сжигается.

Для решения этой проблемы важнейшим и перспективным направлением является строительство мусороперерабатывающего завода.

В настоящей работе сделана попытка осуществить сравнительный анализ экономических показателей описанных в литературе проектов мусороперерабатывающих заводов примерно одинаковой мощности, рекомендуемых для строительства в городах с населением до одного миллиона человек. Из большого числа размещенных в сети рекламных проспектов были выбраны три с присвоением им порядковых номеров №1, №2, №3.

Выбор одного конкретного проекта связан с определенными трудностями, так как проекты отличаются между собой по количеству выполняемых функций, расходу электроэнергии и т.д. Техничко-экономические показатели этих проектов приведены в Таблице 1.

Показатели сопоставляемых проектов

№	Технико-экономические показатели	Варианты сравняваемых проектов		
		1	2	3
1	Годовая мощность (тонны)	300000	200000	240000
2	Расчетная средняя почасовая производительность	-	100000 годовая	-
3	Режим работы (рабочий день)	16 часов в день	315 рабочих дней, в 3 смены 21 часов в день	-
4	Занимаемая площадь (га)	5-7	до 2	-
5	Теплопотребление (Гкал/час)	до 0,5	-	-
6	Водопотребление (м ³ /сутки)	до 20	+	-
7	Количество сотрудников (человек)	120	-	-
8	Стоимость оборудования (рублей)	12177900	50494905	2640000
9	Количество полученных при переработке новых дополнительных материалов	7	8	4

Как видно из этой таблицы, при наличии такой разнородной информации, когда отсутствуют некоторые важнейшие технико-экономические показатели, нельзя использовать ни один из рекомендуемых в литературе методов анализа и выбора из них наиболее эффективного. Именно поэтому мы воспользовались рекомендуемым в литературе методом сравнительного анализа, который начинается с построения таблицы 2. [1, с.102]

Одноименные функции, описанные в сравниваемых проектах

№	Перечень одноименных функций	Сравниваемые проекты			Количество совпадений
		Проект №1	Проект № 2	Проект № 3	
		1	Создание новых рабочих мест	+	+
2	Новая основа для сортировки и обработки ТБО	+	+	+	3
3	Повышение важности социальной роли сотрудников, работающих в области переработки ТБО	+	+	+	3
4	Укрепление рыночных отношений в городской жизни	+	-	-	1
5	Удаление твердых бытовых отходов из окружающей среды	+	+	+	3
6	Получение дополнительных материалов	+	+	+	3
7	Экономия средств для сектора коммунальных услуг	+	+	-	2
8	Отходы, годные для промышленного использования	-	-	+	1
9	Вторичная переработка для производства розничных товаров	-	-	+	1
10	Увеличение прибыльности	+	+	+	3
11	Всего	8	7	8	23

В каждой клетке Таблицы 2, образованной пересечением горизонтальных и вертикальных линий знаком (+) отмечены одноимённые функции, имеющиеся в сравниваемых проектах, а знак (-) указывает на их отсутствие.

На следующем этапе был осуществлен подсчет весовых коэффициентов повторяемости каждой функции K_i ($i=1,10$) делением числа повторений в каждой строчке на общее число повторений. Например, весовой коэффициент для первой функции связанной с созданием новых рабочих мест $K_1 = 3/23=0.130$. Аналогичным образом были рассчитаны весовые коэффициенты остальных функций. Они приведены в таблице 3.

Таблица 3

Весовые коэффициенты функций, выполняемых мусороперерабатывающими заводами

№	Перечень одноименных функций	Весовые коэффициенты	Величина коэффициентов
1	Создание новых рабочих мест	K_1	0.130
2	Новая основа для сортировки и обработки ТБО	K_2	0.130
3	Повышение важности социальной роли сотрудников, работающих в области переработки ТБО	K_3	0.130
4	Укрепление рыночных отношений в городской жизни	K_4	0.043
5	Удаление твердых бытовых отходов из окружающей среды	K_5	0.130
6	Получение дополнительных материалов	K_6	0.130
7	Экономия средств для сектора коммунальных услуг	K_7	0.086
8	Отходы, годные для промышленного использования	K_8	0.043
9	Вторичная переработка для производства розничных товаров	K_9	0.043
10	Увеличение прибыльности	K_{10}	0.130

На следующем этапе рассчитывались коэффициенты, характеризующие полезность рассматриваемых проектов. Они приведены в таблице 4. Например, для проекта 1 этот коэффициент составил:

$$P_{\text{проект 1}} = K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5 + K_6 + K_7 + K_{10} = 0.909$$

Расчет коэффициентов полезности

№	Исследуемые проекты	Расчет коэффициентной полезности	Полезность
1	Проект 1	$K_1+K_2+K_3+K_4+K_5+ K_6 + K_7+K_{10}$	0.909
2	Проект 2	$K_1+K_2+K_3+K_5+ K_6 + K_7+K_{10}$	0.476
3	Проект 3	$K_1 + K_2 + K_3 + K_5 + K_6+ K_8 + K_9 + K_{10}$	0.866

Как видно из этой таблицы, наибольшим коэффициентом полезности обладает Проект №1.

В цитируемой литературе выбор эффективного варианта рекомендуется осуществлять не только по величине этого коэффициента, но и корректировать эту величину в зависимости от степени разработанности проекта. Она зависит от степени разработанности проекта. В качестве таковой были использованы данные, взятые из последней строчки Таблицы 1. Они указывают на количество дополнительных материалов, полученных при переработке мусора.

Поскольку все три рассматриваемых проекта находились в стадии проектирования, величина степени разработанности всех трех проектов была взята на уровне $B=0.25$.

В таком случае скорректированная величина полезности при сравнении первого проекта со вторым составила

$$R_{\text{проекта 1}} = \frac{0.909 * 0.25}{8/7} = 0.198$$

а при сравнении третьего проекта с первым

$$R_{\text{проекта 1}} = \frac{0.476 * 0.25}{4/7} = 0.104$$

Таким образом, проект 1 оказался предпочтительнее остальных двух проектов не только по величине коэффициента полезности, но и по степени его разработанности.

Литература

1. Кантарджян С.Л. Управление инновациями и оценка объектов интеллектуальной собственности. Уч. пособие, Изд. ЕГУ, Ереван 2004. - 102 с.

**ПРОВЕДЕНИЕ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛАЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛЬНО - МИРОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

А.С. Кирилеева
г. Донецк, Украина

Динамические преобразования финансово-кредитной системы в целом связаны с теми глобальными изменениями, которые происходят на мировых финансовых рынках – конкурентная борьба за клиентов, применение новейших информационных технологий, расширение сферы деятельности банковских структур, диверсификация экономических выгод и рисков, развитие небанковских финансовых систем и других факторов. Продолжается активное развитие международных рынков капитала, мировое сообщество стремится к финансовой глобализации, что сопровождается внедрением новых форм банковских институтов.

Изучение банковских слияний и поглощений занимает важное место в системе знаний о природе и механизме действия этих процессов, так как они являются фактором повышения устойчивости финансово-кредитной системы государства.

Типы слияний и поглощений банков, базирующийся на различных мотивах (причинах) их возникновения и особенностях механизма протекания процессов, который представлен как типология банковских слияний по существенным критериям (рис. 1.).

Рассмотрим механизмы слияния и поглощения банковских институтов с точки зрения повышения эффективности управления, концентрации банковского капитала и достижения устойчивого финансового положения банка, определив проблемные вопросы, а также пути их разрешения.



Рисунок 1 - Типология банковских слияний по существенным критериям

Особенностью функционирования банковского института есть тот факт, что он привлекает денежные средства из разных источников с последующим их размещением с целью получения прибыли, то есть ведет предпринимательскую деятельность, неся определенные коммерческие риски потери вложенных средств. Этот риск ложится, собственно говоря, не на собственников банка, а на его кредиторов, которые доверили финансовому учреждению свои средства. Поэтому собственный капитал банковского института выступает в роли гаранта или «амортизационной подушки», которая сможет поддержать ликвидность банка и даст возможность ему рассчитаться по всем своим обязательствам с кредиторами в случае возникновения угрозы не возврата вложенных в активы средств.

Путь слияний и поглощений банковских институтов является самым эффективным способом достижения концентрации банковского капитала, но он требует более длительных временных рамок, определенных интеллектуальных усилий, профессионального подхода в стратегии дальнейшей работы, подключения к процессу большого числа ответственных исполнителей, последовательных согласованных действий между контролирующими органами и сторонами сделки.

Слияние и поглощение банковских институтов в период острых кризисных явлений в экономике затрудняется из-за кропотливой взвешенной процедуры передачи активов с

баланса одного банка на баланс другого после достоверной рыночной оценки активов поглощаемого банка.

Как правило, сразу после поглощения у приобретающего банка временно ухудшаются основные экономические показатели работы, так как увеличиваются расходы по обслуживанию взятых на баланс активов и падает рыночная стоимость его акций. У поглощаемого банка ситуация обратная – он не несет значительных финансовых расходов и стоимость его акций может увеличиваться в рамках будущего присоединения к более крупному банку.

И все-таки процесс реорганизации банковской системы путем слияний и поглощений будет самым благоприятным для стабилизации банковской системы, так как наличие маленьких по размеру собственного капитала и активов банков вызывает риски неплатежеспособности и подрывает доверие юридических и физических лиц ко всей банковской системе в целом.

При принятии решения о поглощении банка с меньшими активами более крупным банком нужно учитывать также наличие таких факторов у поглощаемого банка как: наличие прогрессивных банковских продуктов, материально-техническая база, профессиональный состав высшего и среднего руководящего звена, состав акционеров и наличие перспективных клиентов. Если показатели оцениваются ниже среднего, то экономически целесообразно признать банк неплатежеспособным и ликвидировать.

Рекомендации по усовершенствованию механизма слияний и поглощений как способа концентрации банковского капитала включают в себя в первую очередь вопросы по нормативно-правовому обеспечению и государственному регулированию M&A сделок в банковской сфере. Далее, рекомендуется исключить из законодательства понятие «переходного банка», собирающего плохие активы проблемных банков, а создать условия для открытых публичных торгов, где потенциальные инвесторы смогут на рыночных конкурентных условиях оценить активы поглощаемых банковских институтов и при желании инвестировать собственные средства в тот или иной банк.

В-третьих, государственная поддержка и национализация коммерческих банков должна проводиться по принципу осторожности и осмотрительности, поскольку усиление контроля со стороны государства может привести к монополизации этого сектора экономики.

Кроме того, рекомендуется стимулировать присутствие коммерческих банков на торгах фондовых бирж. Котировки акций того или иного банковского учреждения определяют реальную рыночную стоимость банковского института, а значит и степень его капитализации.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что наиболее эффективные слияния и поглощения банковских институтов происходят в период экономического подъема и стабильности денежно-кредитной системы, поскольку этот процесс трудоемкий и требует тщательной пошаговой разработки механизма его реализации. Наряду с методами слияний и поглощений банковских институтов для усиления концентрации банковского капитала необходимо использовать инструменты фондового рынка – участие коммерческих банков в торгах международных и отечественных фондовых бирж. Продажа части своих акций перспективным инвесторам будет способствовать повышению рыночной стоимости банковских активов.

Литература

1. Морозов О.О. Российский рынок слияний и поглощений (M&A) в банковской сфере. Основные причины использования M&A и прогнозы. – Журнал научных публикаций. – [Электронный ресурс].- Режим доступа:<http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon119.html>

2. Табахарнюк М. Объем М&А-сделок в Украине с начала года вырос в 7 раз. – Интернет портал «Forbes Украина». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/opinions/1350811-obem-mandampa-sdelok-v-ukraine-s-nachala-goda-vyros-v-7-raz>

3. Пенцак Е. 6 трендов рынка слияния и поглощений. - Интернет портал «Forbes Украина». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/selfeducation/reports/1358969-6-trendov-rynka-sliyanij-i-pogloshchenij>

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ БАНКА

*Н.С. Мельникова
г. Белгород, Россия*

Современное банковское учреждение является сложной, разветвленной, организационной, производственной и информационной системой функциональных подразделений, их функций, целей и бизнес-процессов. Поэтому параметрическое управление такой системой в условиях глобального кризиса становится недостаточно эффективным, не способным дать адекватный ответ вызовам времени и уступает место более радикальным методам управления, как реинжиниринг бизнес-процессов.

Существует много определений реинжиниринга бизнес-процессов [3, с. 8-10]. Обобщая их, можно сформулировать сущность реинжиниринга бизнес-процессов банка как фундаментальное переосмысление и переработка совокупности методов и мероприятий организации и управления бизнеса, с целью кардинального улучшения основных показателей деятельности банка, а также создания и поддержания системы непрерывного повышения результативности его деятельности.

Такое понимание реинжиниринга предусматривает: принятие и последующую реализацию управленческих решений относительно организационной структуры банка, полномочий и функций ее элементов и их взаимодействия в ходе реализации бизнес-процессов, которые должны обеспечить качественное улучшение финансовых результатов деятельности банковского учреждения. Таким образом, для современного этапа развития банковской системы России и мировой банковской системы в целом актуальной является проблема оценки и прогнозирования влияния таких управленческих решений на финансовые результаты банка.

Основы реинжиниринга были заложены еще в 80-х годах 20-го столетия. Впервые реинжиниринговый подход к ведению бизнеса научно обоснован М. Хаммером и Дж. Чампою. Научные аспекты и методические подходы практического воплощения реинжиниринга бизнес-процессов исследованы и разработаны зарубежными учеными: Т. Давенпортом, М. Робсоном, Кеттингером, Ф. Уллахом, Д. Харингтоном и др. Внутренние и внешние бизнес-процессы выделены И. Якобсоном, предпосылки соотношения реинжиниринга и системы управления качеством исследовал Ю. Бюрде, место реинжиниринга бизнес-процессов в реализации долгосрочной организационной стратегии определили Ф. Хилл и Л. Коллинз. Пол Х. Аллен [8] акцентировал внимание на бизнес-процессах управления затратами банка как принципиально нового способа ведения бизнеса. В. Морено сформулировал социальные предпосылки проведения организационного реинжиниринга. Теории стратегического управления и проведения реинжиниринга бизнес-процессов посвящены работы: О. Васюренка, он исследовал перспективы развития реинжиниринга в банках, Т. Смвженко исследовала реинжиниринг межорганизационных бизнес-процессов в банках, В. Гринева определила сущность бизнес-реинжиниринга управленческих процессов и структур. Исследованием реинжиниринга бизнес-процессов занимаются и российские ученые: Н.М. Абдикеева, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменова, А.Д. Киселева.

Таким образом, на сегодня четко определены содержание, место и роль реинжиниринга бизнес-процессов как необходимой составляющей банковского менеджмента и заложен теоретический фундамент дальнейшего исследования различных аспектов его практической реализации. В связи с указанной выше проблемой остро необходимым становится исследование вопросов взаимодействия и взаимозависимости организационной и финансовой структур как аспектов единой сложной системы, влияния изменений в бизнес-процессах на финансовые результаты деятельности банка.

Целью данной работы является анализ возможных подходов оценки и прогнозирования влияния управленческих решений относительно реинжиниринга бизнес-процессов на финансовые результаты банка.

Проведение постоянного анализа результатов деятельности является неотъемлемым условием эффективного банковского менеджмента, главная цель которого заключается в достижении максимальных показателей доходности банковских ресурсов. Поэтому под оценкой деятельности банка, в первую очередь, понимается оценка финансовых результатов его бизнес-процессов.

Она позволяет:

- оценить финансовые результаты в целом, а также по отдельным услугам;
- определить влияние на них внешних и внутренних факторов;
- определить тенденции изменения финансовых результатов;
- обосновать систему мер по повышению эффективности работы банка [3].

Кроме того она необходима для определения эффективности применяемых управленческих решений.

Для информационного обеспечения такой оценки используют все виды нормативной, учетной, финансовой, статистической, справочной и методической информации [7]. Такой ретроспективный анализ данных является вполне естественным при неизменных или изменяющихся условиях деятельности банка. Но при существенно (и возможно не предусмотрено) меняющихся условиях, характерных для современного этапа развития банковской системы России, оценить путем расчетов влияние тех или иных факторов на полученные результаты становится невозможным. Единственный путь преодоления этой проблемы – замена ретроспективного анализа реальных данных проведением исследований на моделях.

Для исследования банковской деятельности нашли применение несколько типов моделей: балансовые, оптимизационные, имитационные, структурно-функциональные. Но, как показал анализ [4] наиболее приемлемым для оценки и анализа финансовых результатов деятельности банка является совместное использование тензорной и балансовой модели финансовых потоков банка. Такие потоковые модели позволяют соединить в единое целое различные функциональные области управления банком (принятие целей, анализ, управление активами и операциями коммерческого банка, прогнозирование) [4, 6, 14].

Тензорная модель (M^T) деятельности банка является многомерным массивом функциональных преобразований $\{\square_{ki}\}$, которые связывают между собой наборы входных X_{nm} и выходных Y_{ki} финансовых потоков.

$$M^T = \{Y_{ki} = \square_{ki}(X_{11}, \dots, X_{NM})\} \quad (1)$$

Балансовая модель (M^B) является таблицей которая представляет собой бухгалтерский баланс банка, что описывает финансовую структуру и состояние банка на фиксированный момент времени, то есть

$$M^B = \{Y_{ki}\} \square \{X_{nm}\}. \quad (2)$$

Второй необходимой составляющей банковского менеджмента является прогнозирование финансовых результатов для оценки на этапе принятия управленческих решений их возможных последствий и, вообще, возможности достижения желаемых финансовых показателей.

Существует много различных методов прогнозирования экономических процессов банка [1-10]. Характерной их особенностью является использование ретроспективных данных о процессах и гипотез, о неизменности и возможный характер закономерностей в этих процессах. Однако именно непредсказуемая изменчивость современных условий функционирования предопределяет неэффективность параметрических методов управления банковскими учреждениями и побуждает их руководство к кардинальным структурным изменениям, что, в свою очередь, также приводят к изменению закономерностей в процессах. Поэтому в условиях реинжиниринга упомянутые методы прогнозирования не являются эффективными. Это, как и в случае с оценкой финансового результата, обуславливает необходимость проведения исследований на моделях, с помощью которых можно будет выявить закономерности, обусловленные их структурными изменениями и получить информацию об изменении будущих показателей деятельности в результате реинжиниринга бизнес-процессов. Поскольку, как и в предыдущем случае, конечной целью моделирования является получение значений финансового результата, должны применяться модели аналогичные моделям (1) и (2). Однако необходимость учета закономерностей изменений процессов требует применения не статических, а динамических вариантов этих моделей, а именно:

$$M^T(t) = \{Y_{ki}(t) = \square_{ki}(t, X_{11}(t), \dots, X_{NM}(t))\}, \quad (3)$$

$$M^B(t) = \{Y_{ki}(t)\} \square \{X_{nm}(t)\}. \quad (4)$$

Одним из условий использования описанных моделей для оценки и прогнозирования результатов реинжиниринга является возможность отображения средствами моделей управленческих решений и соответствующих изменений бизнес-процессов.

«Апробацию» идей реинжиниринга бизнес-процессов начали в начале 90-х годов крупные иностранные компании, в частности банки, которые столкнулись с проблемой резкого падения доходности банковского бизнеса. Этот опыт показал, что реинжиниринг бизнес-процессов в банке обычно направляется на достижение таких изменений, как:

- 1) повышение качества обслуживания клиентов;
- 2) усиление корпоративной культуры, ориентированной на увеличение объемов продаж услуг;
- 3) избавление от лишних уровней управления, приближение высшего руководства и процесса принятия решений «к клиентам»;
- 4) достижение нового уровня показателей экономической эффективности;
- 5) рост стоимости собственных акции, достижения преимущества над фондовыми показателями конкурентов [5].

Как свидетельствует данный опыт, процесс принятия решений по реинжинирингу бизнес-процессов начинается с выбора оптимальной организационной структуры банка, правильного организационного управления ею, что является одним из важнейших условий успешной коммерческой деятельности банка. Организационную структуру определяют как внутрисистемный порядок взаимодействия органов управления различного уровня с функциональными подразделениями в процессе обоснования, разработки, принятия и реализации управленческих решений. Организационная структура банка должна быть построена исходя из стратегической цели деятельности и обеспечивать достижение определенного перечня тактических целей [2]. Обобщенный порядок реинжиниринга бизнес-процессов включает [9]: определение целей реинжиниринга

бизнес-процессов, их детализация и определение ключевых характеристик; оценка существующей системы бизнес-процессов с этими характеристиками; синтез вариантов изменения бизнес-процессов и выбор наилучшего для улучшения оценки до нужного уровня; составление плана реализации выбранного варианта изменений.

Таким образом, суть управленческих решений по реинжинирингу бизнес-процессов заключается в изменении организационной структуры банка, полномочий и функций ее элементов и их взаимодействия в ходе реализации бизнес-процессов, что должно обеспечить качественное улучшение финансовых результатов деятельности банка. Однако рассмотренные выше модели не имеют средств для непосредственного отражения ни самих этих составляющих системы бизнес-процессов банка, ни их изменений. Эти составляющие и их изменения отражаются в моделях непосредственно в виде функциональных зависимостей $\{\square_{ki}\}$.

Возможность перевода управленческих решений на язык функциональных зависимостей вызывает большие сомнения. Еще более сомнительной выглядит возможность использования этого языка сотрудниками банков, ответственными за реинжиниринг бизнес-процессов. Поэтому необходим инструмент, позволяющий, с одной стороны, описывать указанные составляющие системы и управленческие решения относительно их изменений, а, с другой стороны, получить функциональные зависимости $\{\square_{ki}\}$.

В качестве такого инструмента представляется возможным использовать структурно-функциональные модели бизнес-процессов, позволяющие строго формально и максимально подробно описать систему бизнес-процессов и получить необходимые параметры функциональных зависимостей путем функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования бизнес-процессов.

Выводы. Проведенное исследование проблемы оценки и прогнозирования влияния управленческих решений на финансовые результаты банка показало следующее.

1. Решение проблемы требует исследования взаимодействия и взаимозависимости организационной и финансовой структур, как аспектов единой сложной системы бизнес-процессов банка.

2. Описание решений по реинжинирингу бизнес-процессов, оценка и прогнозирование их влияния на финансовые результаты банка не могут быть эффективно осуществлены в рамках одной из рассматриваемых монотипных моделей функционирования банка.

3. Возможным подходом к решению проблемы оценки и прогнозирования влияния управленческих решений по реинжинирингу бизнес-процессов на финансовые результаты банка является использование иерархической системы взаимосвязанных моделей различных типов: тензорных и балансовых потоков, структурно-функциональных и составляющих.

4. Актуальным является проведение исследований по уточнению и конкретизации способов сочетания и совместного использования таких моделей в процессе подготовки управленческих решений по реинжинирингу бизнес-процессов банковского учреждения.

Литература

1. Джестон Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов [Текст]: монография / Д. Джестон, Й. Нелис; [пер. с англ.]. – Санкт-Петербург : Символ-Плюс, 2008. – 512 с.

2. Исаев, Р. Методика описания (структуризации) бизнес-процессов коммерческого банка и ее практическое применение [Электронный ресурс] / Р. Исаев // Консалтинговая компания «Бизнес-инжиниринговые технологии» (БИТЕК). – Режим доступа: <http://www.bankclub.ru/files/engin/ra>

3. Лобигер, Н. С. Реинжиниринг бизнес-процессов банка : дис. на соискание наук. степени канд. экон. наук : 08.00.08 [Текст] / Лобигер Наталья Сергеевна. К., 2011. – 229 с.

4. Лобигер, Н. С. Оценка результативности реинжиниринга бизнес-процессов кредитования юридических лиц на основе гибридного моделирования [Текст] / Г. М. Азаренкова, С.А. Шамов, Н. С. Лобигер // Вестник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 16-21.
5. Мазур, И. И. Управление проектами [Текст]: монография / под. ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – Москва: Высшая школа, 2001. – 875 с.
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
7. Практическое руководство. Глава 2. Управление с помощью процессов – Режим доступа: <http://www.management.com.ua>
8. Пол Х. Аллен. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха / Пол Х. Аллен ; [пер. с англ.]. – Москва: Альпына Паблишер, 2002. – 264 с.
9. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст]: учебное пособие / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – Москва. : Манн, Иванова и Фербин, 2013. – 544 с.
10. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе [Текст]: монография / М. Хаммер, Д. Чампи ; пер. с англ. : Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 288 с.

ЗАЩИЩЕННОСТЬ ФИЗИЧЕСКОЙ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

*С. Нагапетян
г. Ереван, Республика Армения*

*«Собственность та ось, вокруг которой вращается
все законодательство, и с которой, так или иначе, соотносится
большая часть прав граждан»
Г.В.Ф Гегель*

Отношения собственности занимают особое место в системе управления экономикой страны: они обуславливают направленность и развитие экономической системы, социальную структуру общества, место определённых групп и слоев в обществе, характер стимулов трудовой деятельности субъектов и т.д. По сути отношения собственности формируют все остальные виды экономических отношений и являются системообразующими.

В современную эпоху мирового развития, когда экономические вызовы носят глобальный характер и не признают границ, в деле экономического развития неизменными до сих пор остаются роль и значение собственности и защищенности права собственности, тем самым, подчеркивая неослабевающий интерес к данной проблематике.

Издавна собственность рассматривалась как важнейшая форма права, которая, однако, была лишена удовлетворительного экономического толкования. Только начиная с середины прошлого столетия серьезным образом обратились к этому вопросу. Хотя изучение экономистами собственности началось задолго до этого, однако единой теории относительно последнего сформировано не было. Эти исследования скорее относились к происхождению собственности, чем к тому, что из себя представляет собственность как экономическое явление[1].

В кругах западных экономистов к середине 20-го века возрос интерес в отношении экономической теории права собственности (*The economics of property rights*). Выдающиеся экономисты Рональд Коуз и Армен Алчиан считаются основателями экономической теории права собственности. В деле дальнейшего развития указанной теории принимали активное участие Г. Демсец, И.Барцель, Д. Норт, Р. Познер и др. Суть

его в том, что в качестве собственности выступает не ресурс (благо), а связанный с его использованием «пучок прав». То есть, сам по себе ресурс не является собственностью, а направленным на использование другого ресурса «пучком» прав или его частью, которая и составляет эту собственность. Указанный «пучок» включает в себя следующие права:

- Право владения – исключительный физический контроль над благами,
- Право использования – применение полезных свойств благ для себя,
- Право управления – вынесение решений о том, кто и как будет обеспечивать использование блага,
- Право на доход – распоряжение результатами от использования благ,
- Право на потребление, изменение, отчуждение, уничтожение и другие права.

В этом смысле объектом исследования является человеческое поведение, проявляющееся в отношении существования и использования благ, которое регулируется законами, решениями, традициями и обычаями общества.

Следует отметить, что собственность является сложной и многоуровневой категорией. На первом правовом уровне явления собственность выражает отношение человека к вещи, власть человека над вещью.[2] Эта власть проявляется в возможности человека владеть, распоряжаться, пользоваться объектами. Отношение человека к вещи, закрепленное в законах и законодательных нормах, принимает форму правовых отношений. Однако вещь становится собственностью только в том случае, когда люди вступают между собой в определенные отношения по ее поводу. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи, на практике они выражают отношения к другим людям и обществу, выступая как общественные отношения. Отношения между людьми по поводу объектов собственности представляют другой, более глубокий экономический уровень отношений собственности. [2]

С одной стороны, собственность – это отношение субъекта к объекту, то есть отношение собственника к своей вещи; это имущественные или субъектно-объектные отношения. С другой стороны, собственность – это отношения, возникающие между людьми, то есть, отношение субъекта к субъекту, которое носит социально-экономический характер. Таким образом, субъектно-объектные отношения выражают собственность как юридическую категорию, а субъектно-субъектные отношения – как экономическую категорию.[3]

Еще до нашего летоисчисления Солон отмечал, что законы не создают отношений собственности, они закрепляют только отношения, которые фактически сложились в обществе.[4]

Экономические и правовые отношения собственности тесным образом взаимосвязаны. Однако не следует путать понятие «собственность», являющееся экономической категорией, с правом собственности как юридической категории. Как экономическая категория отношения собственности формируются в результате хозяйственной деятельности членов общества, уже само право собственности как юридическая категория является юридическим закреплением сформировавшихся экономических отношений в нормативно-правовых актах.

Таким образом, собственность как юридическая категория является субъективным выражением объективно сложившихся отношений по поводу присвоения благ и результатом общественного спроса на закрепление положений, сформировавшихся на практике в общественном сознании. Можно констатировать, что право собственности является не только результатом экономических отношений собственности, но и их предпосылкой. Оно рассматривается в качестве предпосылки в связи с тем, что, вступая в экономические отношения, хозяйственные субъекты учитывают наличие правового поля, которое диктует определенную линию их поведения. Право собственности, в свою очередь, не может игнорировать объективно изменяющиеся под воздействием научно-технического и социального прогресса и других факторов экономические отношения. Эти

отношения на том или ином этапе своего развития иногда вынуждены выходить за рамки права, если последнее не отражает изменившейся ситуации и является тормозом экономического развития.[5]

В деле формирования гражданского общества и правового демократического государства одной из важнейших проблем является развитие и совершенствование механизмов защиты собственности.

Статья 10 Конституции РА (далее Конституция) закрепляет: в республике Армения признаются и в равной мере защищаются все формы собственности.

Эта статья, закрепленная в разделе основ конституционного строя Конституции, имеет отправное значение для конституционно-правового регулирования экономических отношений. Признание права собственности и обязательство государства по защите этого права обуславливают характер производственных отношений страны, общую направленность и логику правового регулирования касательно сферы экономических отношений.

Реализация установленного в части первой указанной статьи Конституции положения «В Республике Армения признаются и в равной мере защищаются все формы собственности» гарантируется как другими статьями Конституции, так и рядом правовых актов Республики Армения, которые регулируют отношения, связанные с реализацией права собственности, определяя содержание права собственности, субъектов права собственности, допустимые рамки ограничений права собственности, порядок и условия реализации и защиты права собственности, механизмы защиты интересов других лиц, имеющих права в отношении имущества.

Часть 1-ая статьи 60 Конституции устанавливает: «Каждый имеет право на владение, пользование и распоряжение приобретенной на законном основании собственностью по своему усмотрению». В продолжение логики Конституции, статья 163 Гражданского кодекса РА устанавливает, что собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им права пользования, владения и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог или распоряжаться им иным образом.

Указанное триединство правомочий собственника имеет важное научно-практическое значение. Оно обеспечивает абсолютную власть собственника в отношении имущества, его свободу и свободу собственности.[6]

Владение имуществом означает его нахождение в хозяйстве собственника, под его фактической экономической властью. Правомочие владения имуществом – законная возможность содержания имущества в своей хозяйственной власти в собственном хозяйстве.

Суть права пользования заключается в том, что путем эксплуатации имущества по их социально-экономическому назначению, его владельцы удовлетворяют свои производственные, бытовые, культурные и другие потребности, извлекают различного рода выгоду, плоды и доходы. Следовательно, правомочие пользования – это основанная на законе возможность получения пользы, выгоды, плодов и доходов путем хозяйственной эксплуатации имущества. Пользование имуществом связано с его владением, поскольку без него, как правило, не может осуществляться право пользования.

Право распоряжения – это право собственника в предусмотренных законом рамках решать правовую и фактическую судьбу имущества посредством порождения, изменения или приостановления правоотношений в отношении имущества.[7]

Достижения стран в области *защиты права собственности* оценивают ряд международных организаций.

**Критерии оценки права собственности и балльная шкала
по данным «Heritage Foundation»**

балл	Критерии оценки
100	Частная собственность гарантируется со стороны правительства. Судебная система применяет договора быстро и эффективно. Система правосудия наказывает тех, кто незаконно конфисковал частную собственность. Нет коррупции или принудительного отчуждения (конфискации).
90	Частная собственность гарантируется со стороны правительства. Судебная система применяет договора быстро и эффективно. Система правосудия наказывает тех, кто незаконно конфисковал частную собственность. Коррупции практически нет и принудительное отчуждение маловероятно (конфискация).
80	Частная собственность гарантируется со стороны правительства. Судебная система применяет договора эффективно, но с некоторыми препятствиями. Коррупция незначительна, принудительное отчуждение маловероятно.
70	Частная собственность гарантируется со стороны правительства. Судебная система затягивает процесс, и применение договоров несовершенно. Коррупция возможна, но редка, принудительное отчуждение маловероятно.
60	Применение прав собственности несовершенно и подвержено затягиванию. Коррупция возможна, но редка, судебная система может подвергаться воздействию других ветвей власти, принудительное отчуждение маловероятно.
50	Судебная система неэффективна и с затягиваниями. Коррупция присутствует, а судебная система может подвергаться воздействию других ветвей власти, принудительное отчуждение возможно, но редко.
40	Судебная система неэффективна, а затягивания столь длительны, что удерживают от обращения в суд. Коррупция присутствует, а судебная система подвергается воздействию других структур власти, принудительное отчуждение возможно.
30	Собственность защищена слабо, судебная система крайне неэффективна, коррупция распространена и судебная система находится под ощутимым влиянием других структур власти, принудительное отчуждение возможно.
20	Частная собственность защищена слабо, судебная система столь неэффективна и коррумпирована, что находится вне сферы регулирования, реализация прав собственности затруднена, судебная коррупция обширна, распространено принудительное отчуждение.
10	Частная собственность защищена в редких случаях, и практически вся собственность принадлежит государству. Страна находится в таком хаосе (например, по причине войны), что осуществление защиты собственности практически невозможно. Судебная система настолько коррумпирована, что собственность не защищена эффективно. Распространено принудительное отчуждение.
0	Форма частной собственности законом не установлена, все имущество принадлежит государству. Люди не имеют права обращаться в суд. Повсеместно распространена коррупция.

Американский финансовый институт «Heritage Foundation» обращается к праву собственности как субпоказателю индекса экономической свободы. Субпоказатель право собственности является качественной оценкой той меры, которой правовая система страны позволяет лицам накапливать частную собственность, которая защищена посредством эффективно применяемого правительством четкого законодательства. Он также оценивает возможность принудительного отчуждения частной собственности государством, независимость и беспристрастность судебной системы.

Чем эффективнее правовая защищенность собственности, тем выше будет показатель страны; аналогичным образом, чем высока возможность принудительного отчуждения имущества правительством или менее независима судебная система, настолько ниже будет показатель страны. Показатель каждой страны оценивается на основании следующих критериев[8]

Приведенный ниже график, по данным «Heritage Foundation», отражает уровень защищенности права собственности в нашем регионе и, как видно, всеобщий спад очевиден. Показатель Республики Армения по состоянию на 2016г. составляет 20, что, мягко говоря, не является хорошим результатом. [9]

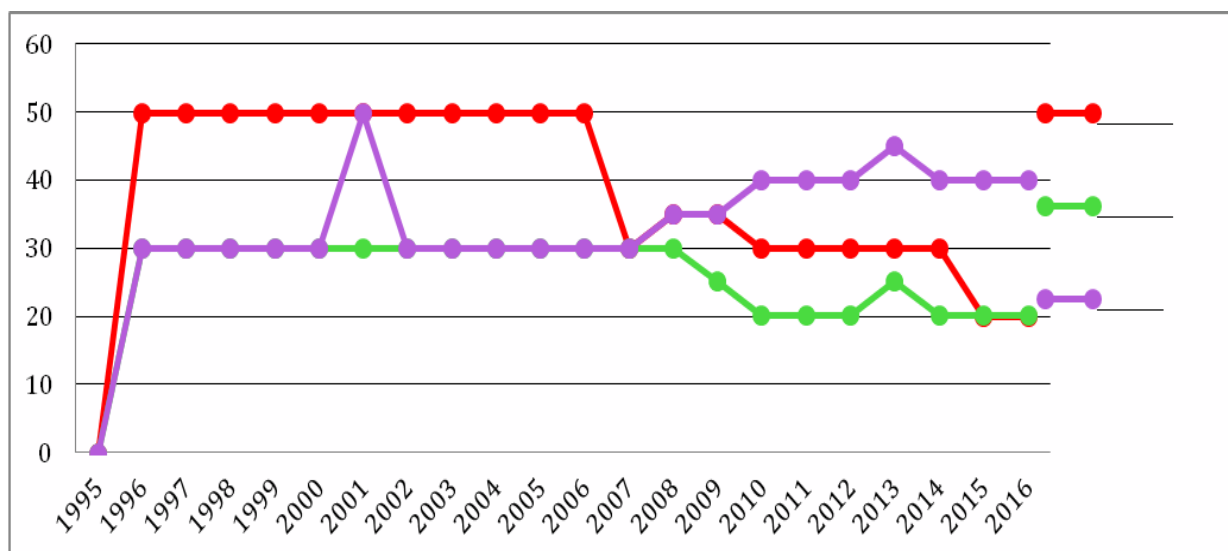


Рисунок 1 - Защищенность права собственности в Кавказском регионе

Высоким уровнем показателя реализации права собственности обусловлен высокий уровень конституционализма в стране. Одним из *предлагаемых подходов* оценки конституционализма - это его реализация путем объединения правовых, демократических и социально-экономических показателей.[10] Эти основы были приняты за основу формирования группы показателей оценки конституционализма. По линии каждого из них условно были рассмотрены три показателя:

Основа 1. Правовое государство:

- А. Верховенство права
- Б. Коррупция
- В. Право собственности

Основа 2. Демократия:

- Г. Избирательный процесс
- Д. Свобода мнений и убеждений
- Е. Участие гражданского общества

Основа 3. Социально-экономический

Ж. Уровень человеческого развития (является интегральным показателем ВВП на душу населения, уровней образования и здравоохранения)

3. Коэффициент Джини (рассматривалось значение, полученное после вычета из 100).[11]

Информация относительно показателей в разрезе конкретных стран была получена из базы данных Фридом Хауса, Всемирного банка, Трансперенси интернейшнл и Индекса человеческого развития ООН за 2015г. (а в случае их отсутствия - за последний доступный период).

Оценка конституционализма осуществлялась в сочетании кластерного анализа и методологических подходов дискретного моделирования. Двухшаговым кластерным анализом страны были разделены на 3 кластера: страны с высоким, средним и низким конституционализмом. В результате этих исследований Армения оказалась в кластере со средним уровнем конституционализма.[11]

Таблица 2

Кластеры и входящие в них страны согласно уровню конституционализма

Кластер 1. Средний уровень	Кластер 2. Низкий уровень	Кластер 3. Высокий уровень
Албания	Азербайджан	Чехия
Армения	Беларусь	Эстония
Болгария	Казахстан	Латвия
Хорватия	Россия	Литва
Грузия	Таджикистан	Польша
Венгрия	Туркменистан	Словакия
Киргизия	Узбекистан	Словения
Македония		
Молдова		
Черногория		
Румыния		
Сербия		
Украина		
Босния и Герцеговина		

В следующей таблице приведены средние значения кластеров со средним и высоким уровнем конституционализма и показатели Армении. В последних двух столбцах указана процентная разница показателей Армении от средней указанных кластеров. Отрицательный знак указывает, что показатель по Армении более высокий, чем средняя данных кластеров.

Средние значения кластеров со средним и высоким уровнем конституционализма и показатели Армении

	Средняя кластера со средним уровнем конституционализма	Средняя кластера с высоким уровнем конституционализма	Армения	Разница РА от средней кластера со средним уровнем конституционализма (%)	Разница РА от средней кластера с высоким уровнем конституционализма (%)
Верховенство права	8	13	6	40.48	119.05
Коррупция	40	57	37	9.07	55.21
Право собственности	34	65	20	67.86	225.00
Избирательный процесс	9	12	5	75.71	140.00
Свобода мнений и убеждений	12	15	9	30.95	71.43
Участие гражданского общества	6	8	5	27.14	62.86
Индекс человеческого развития	76	85	73.3	3.19	16.08
Индекс Джини	67	69	68.5	-2.14	1.42

Из данных таблицы можно заключить, что право собственности является тем показателем, по которому Армения демонстрирует самую большую разницу при сравнении средней (арифметической) своего кластера и кластера с высоким уровнем конституционализма. Разница РА по части реализации права собственности от средней кластера со средним уровнем конституционализма составляет 67.86%, а от средней кластера с высоким уровнем конституционализации – 225.00%. Эти данные свидетельствуют о том, что право собственности является одним из тех факторов, который должен находиться в центре особого внимания при разработке политики экономического развития в Армении.

Присоединившись 20 марта 2002г. к Европейской Конвенции 1950г. о защите прав человека и основных свобод, Республика Армения приняла обязательство по признанию юрисдикции Европейского суда по правам человека. Являясь составной частью правовой системы РА, Конвенция о защите прав человека и основных свобод, в статье 1 закрепляет: «Каждое физическое или юридическое лицо имеет право на уважение своей собственности. Никто не может быть лишен своего имущества иначе как в интересах общества и на условиях, предусмотренных законом и общими принципами международного права.

Предыдущие положения не умаляют права государства обеспечивать выполнение таких законов, какие ему представляются необходимыми для осуществления контроля над использованием собственности в соответствии с общими интересами или для обеспечения уплаты налогов или других сборов или штрафов».

В связи с вышеизложенным, обращает на себя внимание статистика зафиксированных за 2002-2015гг. нарушений с участием РА по делам, рассмотренным Европейским судом по правам человека.[12]

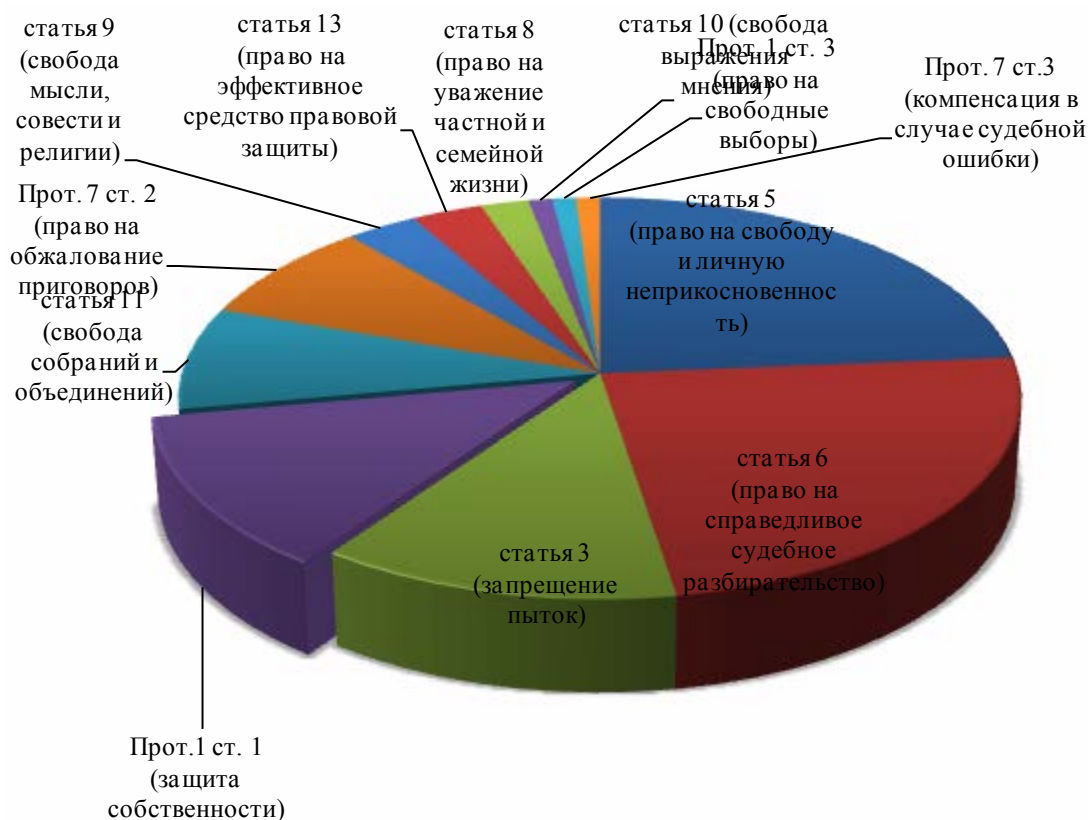


Рисунок 2 – Динамика за 2002-2015гг. нарушений с участием РА по делам, рассмотренным Европейским судом по правам человека

Диаграмма отражает нарушения Конвенции по статьям, где нарушения прав собственности по своему удельному весу находятся на 4 месте (12.37%).

Степень защищенности права собственности приводится также международным индексом защиты прав собственности. Индекс права собственности как субпоказатель

индекса экономической свободы, измеряет ту степень, с которой законы государства защищают частную собственность и ту степень, с которой правительство обеспечивает соблюдение этих законов. Шкала оценки международного индекса права собственности устанавливается в районе от 0 до 10 (10- самый высокий показатель и 0 - самый низкий. Та же логика применяется при оценке 3-х компонентов индекса и их пунктов, где усредненная оценка от общего веса составляет балл соответствующего государства по индексной шкале.). Республика Армения впервые была включена в международный индекс права собственности при обобщении результатов 2015г. С результатом 4.3 балла она занимает 12-ю строчку рейтинга в регионе Средней Азии и Северной Африки и 94-ую в мире.[13]

Международный индекс права собственности оценивает степень защищенности права собственности в трех категориях: правовая и политическая среда (правовая и политическая среда (независимость судебной системы, верховенство закона, политическая стабильность, уровень коррупции (4.2 балла)), физическая собственность, интеллектуальная собственность, каждая из которых имеет свои подпункты

При оценке защищенности права на физическую собственность, индекс включает показатели защиты прав физической собственности, регистрацию собственности и доступность займов. Индикатор защищенности физической собственности РА имеет следующие баллы.[13]

Физическая собственность	Баллы
Общий	5,8
Защита физической собственности	5,3
Регистрация собственности	9,8
Доступность займа	2,5

Во все времена одним из главных показателей цивилизованного общества было и продолжает оставаться то, какое внимание уделяется развитию науки, культуры и техники, а они динамично могут развиваться при наличии соответствующих условий, важнейшим из которых является необходимая правовая защита интеллектуальной собственности.

Нарушение прав интеллектуальной собственности или пиратство наносят ущерб экономике страны, подвергают опасности здоровье и безопасность потребителей. Охрана и защита прав интеллектуальной собственности необходимы, чтобы быть конкурентоспособным. Правовая защита новых произведений стимулирует развитие и расширение дополнительных ресурсов. Защита интеллектуальной собственности и развитие данной области способствуют росту экономики, создают новые рабочие места и новые отрасли промышленности, делая жизнь людей более благополучной.

Объектами интеллектуальной собственности являются результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг. Результатами умственной деятельности являются: 1) произведения науки, литературы и искусства, 2) исполнения, фонограммы и передачи вещательных организаций, 3) изобретения, полезные модели, промышленные образцы, 4) селекционные достижения, 5) топологии интегральных микросхем, 6) нераскрытая информация, включая секреты производства (ноу-хау). Средствами индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг являются: 1) фирменные наименования, 2) товарные знаки (знаки обслуживания), 3) географические указания, наименования мест происхождения и гарантированных традиционных продуктов (Гражданский кодекс РА, статья 1100).

Международный индекс права собственности оценивает степень защищенности права собственности в стране также с точки зрения защищенности интеллектуальной собственности. В индексе защищенности интеллектуальной собственности Республика Армения имеет довольно низкие баллы.[13]

Интеллектуальная собственность	Балл
Общий	2,7
Защита прав интелект. собственности	4,1
Защита патентного права	
Защита авторского права	4,1

Как уже отмечалось, право собственности играет важную роль в экономической системе, являясь определенным регулятором экономической деятельности и устанавливая права и обязанности хозяйствующих субъектов.

Переход к рыночным отношениям вызвал серьезные и глубокие изменения в системе собственности. Она вобрала в себя не только целостность отношений между субъектами, но и многообразие форм, видов и подвидов собственности.

В переходной экономике собственность выделялась чрезмерной подвижностью, слабой классификацией, инертностью старых форм и отношений и значительной ролью институциональных, политических и других волевых факторов в динамике собственности. В переходной экономике существует несколько путей формирования частной собственности: приватизация государственных организаций, присвоение государственной собственности, легализация «черного» рынка и создание новых частных организаций на основе экономии хозяйства. В этой системе важное место заняла корпоративная собственность, которая в первую очередь была обусловлена процессами денационализации/разгосударствления, и приватизации. Корпоративная собственность представляет собой разновидность коллективной формы частной собственности.

Почти во всех постсоциалистических странах в процессе приватизации или после усилилась тенденция к повышению уровня централизации собственности. В 98% средних компаний Чехии, Венгрии и Польши, исследованных в середине 1990-ых, присутствовал мажоритарный акционер. Причем, размер пакета акций, находящийся в собственности основного акционера, колебался в пределах 50-85%. [14]

Централизация акций в Республике Армения также находится на самом высоком уровне. Согласно индексу Герфиндаля - Гиршмана, доля трех крупных акционеров составляет 66%. Это высокая централизация собственности в странах с переходной экономикой, и она объясняется в основном правилами и условиями приватизации. [15]

В настоящее время в Республике Армения существуют различные количественные оценки относительно распределения акционерного капитала приватизированных компаний. Согласно данным исследований, проведенных в 1064 средних и крупных компаниях, удельный вес внешних инвесторов в составе акционеров приватизированных компаний составляет меньше 1%. В то же самое время, благодаря закрытой подписке и частичной безвозмездной приватизации, трудовой коллектив составляет 90,2%, а на самом деле ему принадлежит не более 35-40% акций. [16]

В результате проведенного в Гарварде эффективного сопоставления правовых систем 49 стран мира, авторы пришли к заключению, что централизация является отражением слабой защиты права собственности и интересов вкладчиков. [16]

Тем не менее, указанные недостатки не помешали процессу становления корпоративной собственности.

Таким образом, формы собственности находятся в процессе постоянного развития. Наряду с развитием цивилизации меняются также отношения собственности, принимая самые разные формы. Защищенность права собственности выступает как индикатор развитого правового государства, гарантия стабильности и развития социально-экономической системы.

Литература

1. Давоян С. Управление государственной собственностью: методологические и институциональные основы. Изд-во: Тигран Мец, Ереван, 2003.

2. Головачев А.С. Экономическая теория. Институт экономики и права им. И.Кушнера. URL: <http://be5.biz/ekonomika/e012/03.htm>.
3. Вечканов Г.С. Экономическая теория. 4-е изд.: Изд. Питер. 2016. -с. 57.
4. Сажина М.А., Чибриков Г.Г Экономическая теория. Институт экономики и права им. И.Кушнера. URL: <http://be5.biz/ekonomika/e018/8-2.htm>.
5. Иохин В.Я. Экономическая теория. Институт экономики и права им. И.Кушнера URL: <http://be5.biz/ekonomika/e014/04.htm>.
6. Комментарии к Конституции Республики Армения / Под общей ред. Г. Арутюняна, А. Вагаршяна. Изд.-во «Иравунк», Ереван, 2010.
7. Барсебян Т.К. Гражданское право Республики Армения. Часть первая. Изд-во ЕГУ, Ереван, 2000.
8. Методология оценки права собственности <http://www.heritage.org/index/book/methodology>.
9. <http://internationalpropertyrightsindex.org/countries>.
10. Арутюнян Г. Конституционный мониторинг // Альманах: Нжар, Ереван, 2016.
11. Саргсян Г. Некоторые подходы к разработке инструментария и методов реализации конституционной диагностики// Альманах, Нжар 2016.
12. <http://agent.echr.am/statistics.html>
13. <http://internationalpropertyrightsindex.org/countries>.
14. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies / Cheryl W. Gray, Roman Frydman, Marek Hessel and Andrzej Rapaczynski. URL: <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-1830>.
15. Ruben Gevorgyan, Narine Melikyan. The Effect of Ownership Type and Concentration on Performance of Joint Stock Companies in Armenia //Armenian international policy research group, Working Paper No. 04/06 January 2004.
16. Ахвердян Д., Амбарцумян Э.; Проф. ред.: А. Маркосян. Международные корпорации: Текст лекций/ Ер.: Тнтсагет, 2015.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Е.Н. Парфенова
г. Белгород, Россия

Современная экономика в России почти во всех своих проявлениях доказывает приоритетное значение аспекта региона в обеспечении достаточно динамичного функционирования национальной экономики. В связи с этим, одним из актуальных вопросов для обеспечения эффективного социально-экономического развития региона является поиск новых подходов в этом управлении. Большие социально-экономические изменения на федеральном уровне, насущность в необходимости осуществления структурных изменениях выявили проблемы в повышении эффективности инвестиционной деятельности в регионах.

Результативность инвестиционного процесса в регионе определяется как положительными изменениями на точках роста, так и результативными управленческими действиями на существующие элементы региональной системы, которые ограничивают поступательное развитие. Управление инвестиционным процессом на региональном уровне не должно быть ограничено решением проблем в социально-экономическом развитии на своей территории, а должно быть направлено на создание механизмов и благоприятной инвестиционной среды для формирования поступательной динамики развития региона.

Все регионы неоднородны в своем существовании и развитии. По экономическим характеристикам их можно разделить на кризисные, депрессивные, стабильно-динамичные и т.д., что подводит выявлять новые скрытые резервы динамичного развития каждого субъекта Российской Федерации с учетом существующих диспропорций, выявление объекта управления инвестиционным процессом в регионе. Все это дает возможность дифференцированно воздействовать на элементы экономической системы региона для того, чтобы обеспечить сбалансированность их инвестиционного развития [1, с.12].

Невзирая на огромное внимание к указанной проблеме, некоторые моменты создания высокоэффективной управленческой системы для превращения в стабильные и динамичные регионы еще до конца не изучены.

Развитие хозяйственной системы страны определяется в значительной мере наличием инвестиций и их использованием. Система управления инвестиционным процессом должна формироваться с учетом региональной специфики развития региона и соответствовать национальной системе инвестирования [4, с.125].

В последние годы характерным является большая активность субъектов Российской Федерации в привлечении притока инвестиций в региональную экономику, что в значительной степени обусловлено результатом многолетней успешной работы региональных властей.

Управление процессом инвестирования в регионе схематично можно представить следующим образом (рисунок 1).

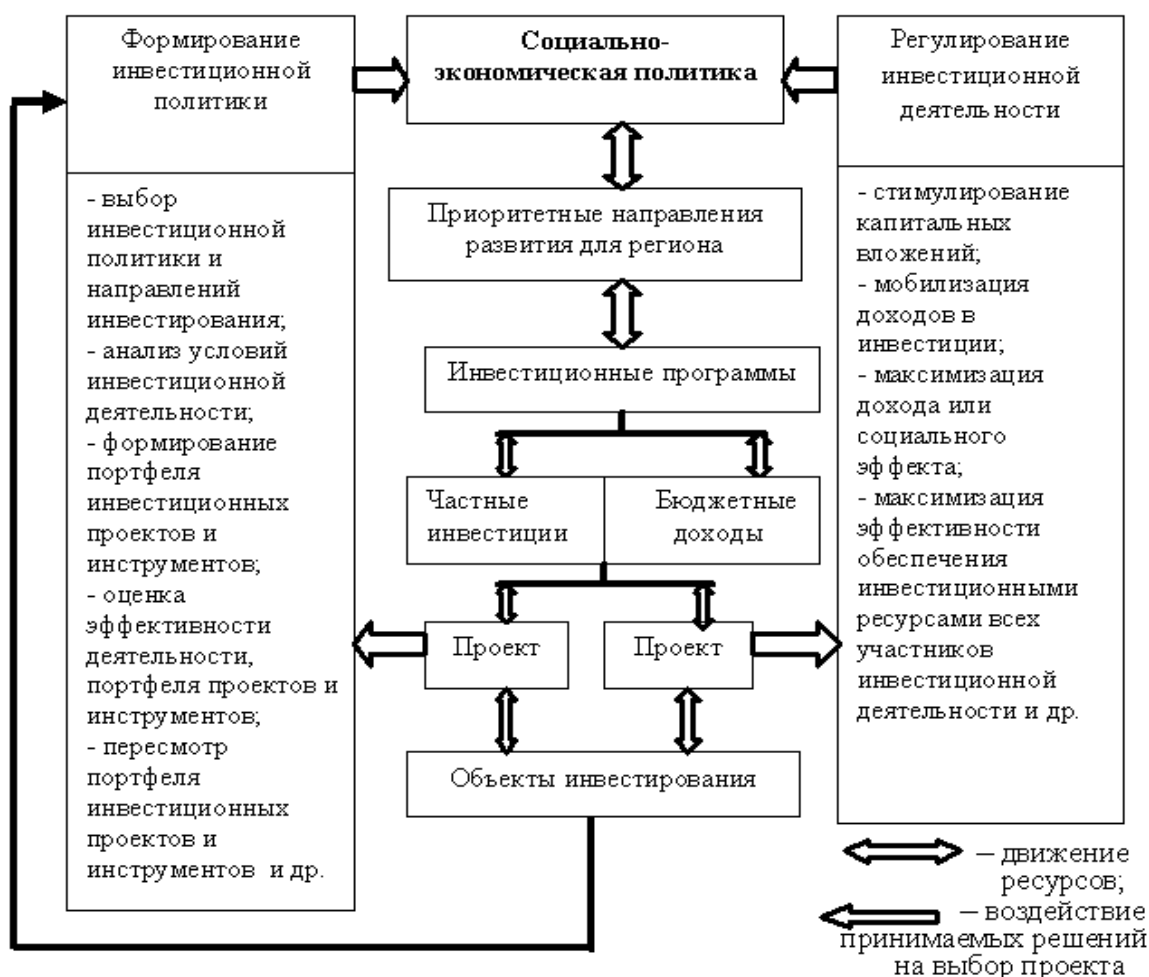


Рисунок 1 - Схема процесса управления инвестированием в регионе

Роль инвестиций в системе управления состоит в том, что они формируют экономическую базу для решения социально-экономических проблем, поэтому появляется необходимость очень рационально управлять инвестиционным процессом в регионе, позволяющая привлекать на свою территорию такое количество инвестиций, что даст возможность решать важнейшие проблемы социально-экономического характера [2, с.65].

Процесс управления инвестиционной деятельностью осуществляется так, что позволяет использовать основные функции управления, которые включают большую систему инструментов и методов, с помощью которых региональные власти достигнут высоких результатов. Схематично процесс управления инвестированием можно представить как совокупность большого набора элементов, которые с использованием определенных методов и инструментов, их отношений и связей будут воздействовать на него в соответствии с заданными целевыми установками.

Схематично эффективный процесс управления инвестиционной деятельностью можно представить следующим образом (рисунок 2):

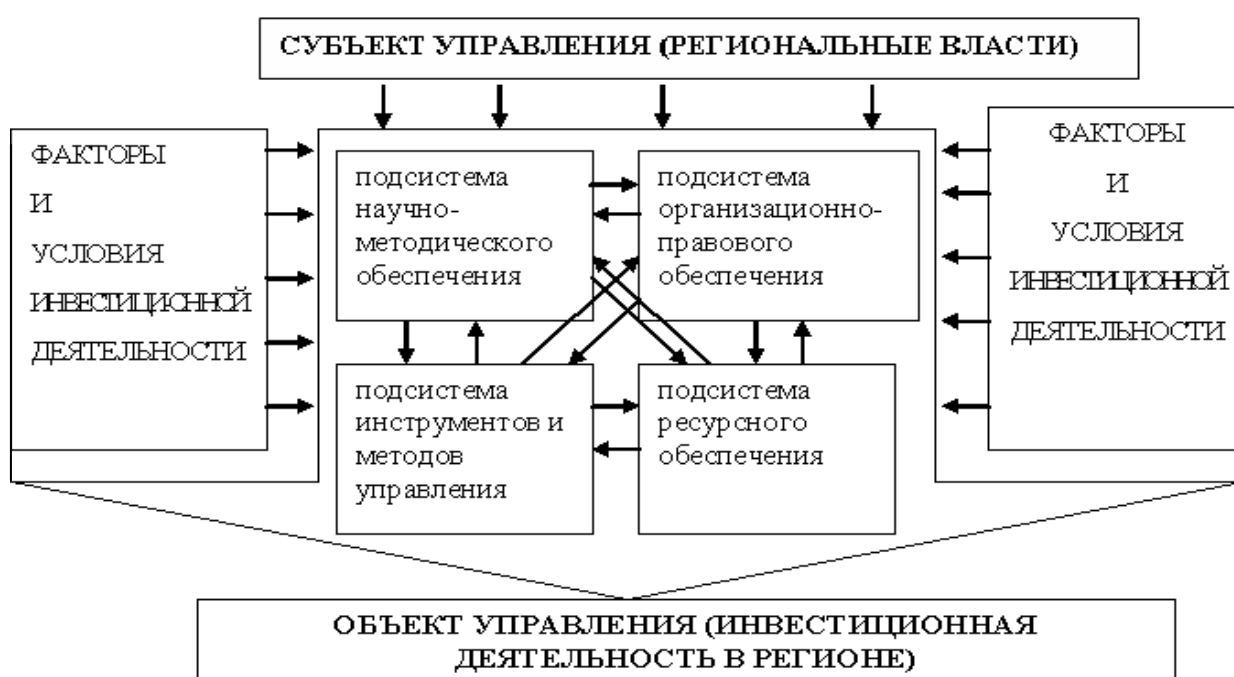


Рисунок 2 – Система обеспечения процесса управления инвестиционной деятельностью в регионе

Анализ инвестиционной активности регионов ЦФО показал, что определилась группа регионов, в которых сосредоточенно более 70 % всех инвестиций в основной капитал (г. Москва – 35,7%, Московская область – 16,6%, Воронежская область – 6,4%, Белгородская область – 5,6% и Липецкая область – 5,0%) [6]. При этом необходимо отметить, что на современном этапе наиболее часто применяемыми инструментами государственного управления для привлечения в регионы инвестиций являются:

- частичное или полное освобождение от уплаты налогов в региональные бюджеты;
- оформление поручительств, гарантий и кредитов;
- предоставление льготной налоговой ставки по арендной плате за имущество и земельные участки, которые находятся в ведении субъекта РФ, при пользовании ими;
- оказание помощи для создания инфраструктуры бизнеса.

При этом надо понимать, что на современной этапе развития существует жесткая конкуренция, поэтому для достижения конкретных целей региональным властям надо применять новые методы и инструменты при управлении инвестиционным процессом.

Одним из регионов, входящим в Центральный федеральный округ, является Белгородская область, которая по общероссийскому разделению общественного труда специализируется на металлургической, химической, пищевой машиностроительной и горнорудной промышленности, а также производстве аграрной продукции и современных материалов для строительства. В этом регионе активно занимаются животноводством, выращиванием сахарной свеклы, картофеля, зерновых культур. Эта территория обладает главными природными богатствами: плодородными почвами для получения высоких урожаев аграрной продукции и железными рудами Курской магнитной аномалии, которая по геологическим запасам занимает первое место в мире.

Свою экономическую политику власти региона осуществляют в соответствии с долгосрочной программой «Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года», которая предусматривает создание для населения области достойного качества жизни и условия для его постоянного улучшения в долгосрочной перспективе. В этом стратегическом документе определены приоритетные направления в отраслях экономики, что является ориентиром по привлечению инвесторов в регион.

На протяжении последних лет администрация Белгородской области проводит целенаправленную работу по формированию и поддержанию благоприятного инвестиционного климата, который гарантирует возврат и эффективность вкладываемых средств. Созданию гарантированных условий для инвестирования служит подготовленная нормативно-законодательная база, в которой однозначно указаны права инвесторов, условия предоставления гарантий по инвестиционным проектам, получаемые налоговые уступки и другие преференции. Так, для поддержания благоприятного инвестиционного климата на территории Белгородской области действуют [7].

- Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года, утвержденная постановлением Правительства Белгородской области от 25.01.2010 г. N 27-пп;

- Инвестиционная стратегия Белгородской области, утвержденная постановлением Правительства области от 3 июня 2013 года № 206-пп.

На территории Белгородской области сформирована система прав и обязанностей инвесторов, что позволяет привлекать инвесторов в реальный сектор экономики. Так в регионе действует единая система государственной поддержки инвестиционного процесса, утвержденная нормативно-правовыми актами, в которых определяются правовые, организационные и экономические основы инвестиционной деятельности на территории области, а также устанавливаются формы и методы поддержки защиты прав и законных интересов участников инвестиционной деятельности со стороны органов государственной власти области. Нормативно-правовые акты направлены на развитие инвестиционного процесса, формированию благоприятного режима для инвесторов и предоставляют большой перечень гарантии для юридических лиц, которые осуществляют инвестиционные проекты. Участвующим в реализации инвестиционных проектов, которые зарегистрированы и осуществляющие свою деятельность на территории Белгородской области, предоставляются налоговые льготы.

Анализируя процесс управления инвестиционной деятельностью на территории Белгородской области, можно установить, что региональные власти используют два способа воздействия на управленческий процесс:

- непосредственное участие в разработке и финансировании инвестиционных процессов;

- регулирование инвестиционного процесса, с помощью определения у хозяйствующих субъектов области имеющихся свободных ресурсов для привлечения их к финансированию.

Эффективность управления инвестиционной деятельностью в Белгородской области на сегодняшний день определяется соотношением показателей результативности проектов в рамках что утверждено, и что достигнуто. Однако при этом не учитываются возможности и границы влияния органов региональной власти на управление инвестированием.

Несмотря на очевидный благоприятный инвестиционный режим, установившийся в регионе, ресурсный принцип инвестирования и неиспользование новых, эффективных методов и инструментов организационно-экономического управления инвестиционным процессом не дает властям региона сконцентрировать свой внутренний потенциал экономического развития региона и вовлекать частные инвестиции в реализацию эффективных инвестиционных проектов, решающих проблемы региона.

Для совершенствования процесса управления инвестициями на уровне субъекта Российской Федерации предлагается алгоритм выбора решений, направленный на повышение эффективности функционирования инвестиционной деятельности (рисунок 3).

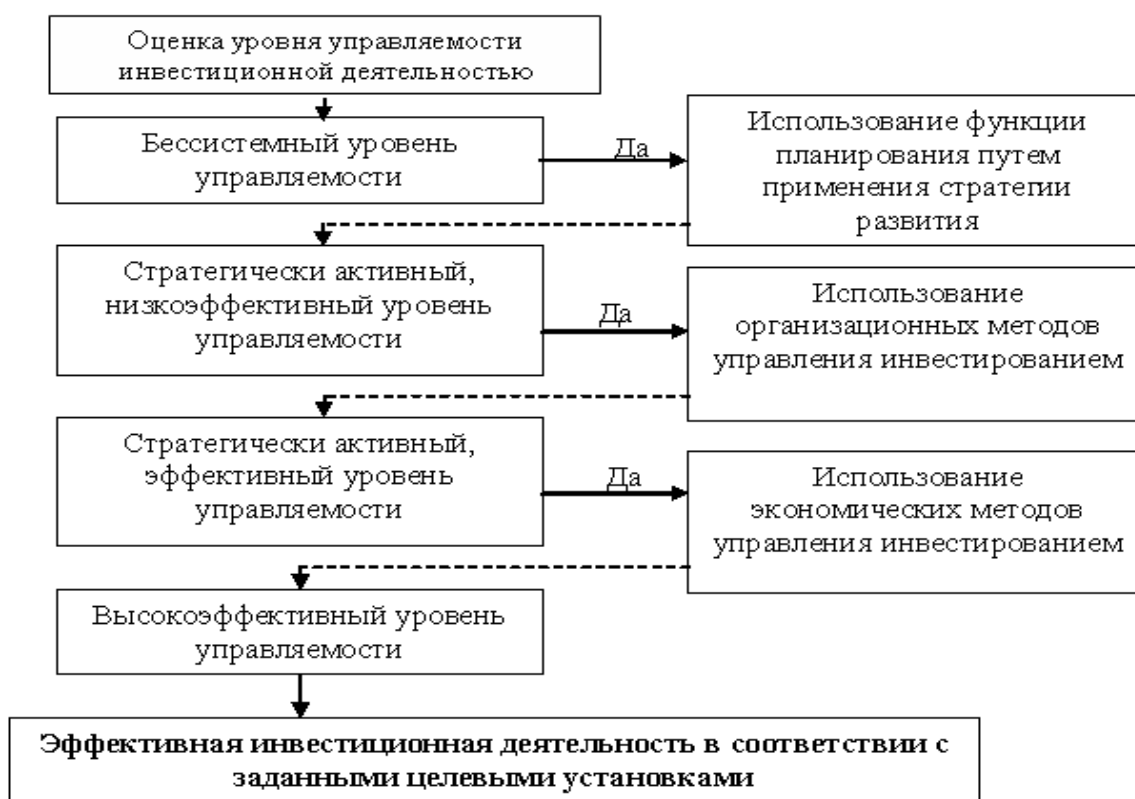


Рисунок 3 - Алгоритм выбора решений по управлению инвестиционной деятельностью в регионе

На первом уровне в алгоритме выбора решений предусматривается применение правительством области обязанностей по стратегическому управлению, в том числе:

- создание и утверждение стратегии социально-экономического развития региона;
- выявление приоритетных направлений развития в экономике региона и согласование их с векторами развития субъекта Российской Федерации.

На втором уровне в алгоритме выбора решений предусматривается применение правительством области организационных методов управления, в том числе:

- создание подразделения в структуре органов исполнительной власти, отвечающего за привлечение инвестиционных ресурсов, их размещение и управление;

- создание и развитие инвестиционной инфраструктуры, в которой обязательно должны быть рекламные и информационные агентства, разнообразные специализированные фонды, технопарки, выставочные, учебные и другие бизнес-центры. Помимо этого, администрации обязательно надо проводить имиджевую политику, которая будет направлена на увеличение прозрачности экономики региона в глазах инвесторов, создание у них благоприятного представления о развитии региона и его стратегии, определение приоритетов в управлении инвестиционного процесса и о взаимоотношениях хозяйствующих субъектов с региональными властями;

- создание и ведение базы с информацией о регионе;
- осуществление информационных и консультативных услуг по инвестиционному бизнес-планированию.

На третьем уровне в алгоритме выбора решений предусматривается применение региональными властями экономических методов управления инвестиционным процессом, в том числе:

- создание страховых, аудиторских, лизинговых и консалтинговых компаний, региональных инвестиционных, залогово-гарантийных, венчурных и инновационных фондов при участии правительства области;

- оптимальное сочетание в инвестиционной инфраструктуре федеральных и региональных специализированных институтов;

- выявление стратегических партнеров региональных властей в области, наделение их соответствующими полномочиями. Заключение с коммерческими банками договоров о сотрудничестве и установлении ими выгодных обязательств по кредитованию в экономику региона;

- принятие бюджета развития в составе капитальных расходов области в качестве эффективного инструмента для гарантированного выполнения стратегии развития региона;

- выпуск региональных ценных бумаг в объеме бюджета развития. Средствами для выплаты купонных доходов по региональным ценным бумагам в большей степени должны стать ресурсы, полученные от осуществления инвестиционных проектов, и в меньшей степени – налоговые доходы;

- сделки на фондовом рынке с региональными ценными бумагами;

- совершенствование конкурентной среды;

- создание регионального банка развития, который будет привлекать дополнительные средства в регион для осуществления структурной перестройки областного хозяйства. Так же этот коммерческий региональный банк развития сможет успешно осуществлять технологии проектного кредитования, диверсифицировав кредитные риски, которые ложатся на региональный бюджет.

Предложенный алгоритм выбора решений по управлению инвестированием позволит региональным властям выбрать методы и инструменты и в соответствии с заданными целевыми установками в оптимально короткие сроки разработать эффективные инвестиционные проекты.

Особенностью рассмотренного алгоритма выбора решений по управлению инвестиционным процессом является расширение ответственности региональных властей. Согласно данному алгоритму, органы исполнительной власти смогут как решать проблемы своей территории, так и определять рациональность их решения. Это повысит эффективность и уменьшит время принятия решений у регионального правительства, что повлияет на их заинтересованность, творчество и инициативность в исполнении.

Литература

1. Авилова Ж.Н. Развитие инновационной среды: региональный аспект // Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сборник материалов третьей Всероссийской

научно-практической конференции. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова. 2011. – 336 с.

2. Ватолин В. В. Региональная экономика и инвестиции / В. В. Ватолин, Н. А. Петров, В. В. Крюков // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 18. – С. 62-67.

3. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития / Рос. акад. наук, Центр внешнеэкон. исслед. ; под ред. С. А. Ситаряна. – М.: Наука, 2003. – 251 с.

4. Господарчук Г. Г. Развитие регионов на основе финансовой интеграции / Г.Г. Господарчук. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 254 с.

5. Пчелинцев О. С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О. С. Пчелинцев; РАН, Ин-т народохоз. прогнозирования. – М. : Наука, 2004. – 257 с.

6. <http://www.gks.ru>

7. <http://www.belregion.ru>

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ВОДНЫХ СИСТЕМ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

*Т.А. Рафян
г. Ереван, Республика Армения*

Трудно переоценить роль водных ресурсов в истории развития человечества. Особенно велика их роль для горной Армении с ее специфическими природными условиями. Вот почему проблема эффективного управления ограниченными водными ресурсами становится первостепенной.

На сегодняшний день водные ресурсы Республики Армения составляют 46576,6 млн. м³, из них возобновляемые водные ресурсы составляют 9049 млн. м³. В эту цифру входят доли протекающих по границам республики рек Аракс и Ахурян, а также ресурсы многочисленных источников подземных вод.

Стратегические водные ресурсы республики составляют 1672 млн. м³. Они предназначены для удовлетворения потребностей населения посредством различных по степени сложности проектируемых и действующих водных экосистем.

Подсчитано, что в Армении на душу населения в год приходится в среднем 2700 м³ воды.[1]

За последние годы в этом секторе народного хозяйства был осуществлен ряд крупных качественных и структурных изменений, в результате чего была внедрена и усовершенствована существующая система учета, обеспечивающая высокое качество воды и непрерывностью водоснабжения. Для этих целей были выделены различные бюджетные, кредитные и грантовые средства, с помощью которых были реализованы множество проектов, в том числе, и инновационных.

Предполагалось, что работы по инновационному развитию водных систем будут осуществляться и в рамках Программы Развития сельских территорий (ИФАД), целью которой являлось стимулирование устойчивого роста сельских предприятий посредством предоставления кредитов, а также организации обучения по развитию бизнеса.[2] Кредиты были организованы через созданный в рамках Программы инвестиционный фонд сельского финансирования, который привлекает средства нескольких крупных доноров. Одним из них является Сельскохозяйственный кооперативный банк Армении (АСВА), учрежденный Министерством финансов и Правительством Армении при поддержке Европейского Союза. Основываясь на сельских ассоциациях, сгруппированных в региональные союзы, банк достиг прибыльности и

устойчивости и получил распространение по всей стране, став главным коммерческим банком в стране, ориентированным на удовлетворение потребностей сельских жителей.

В настоящее время новые инвестиции ИФАД в Армении направляются в коммерческие, финансовые и сельскохозяйственные сектора, что способствует выздоровлению экономики страны. Цель инвестиций - увеличение производства и производительности труда в областях, обеспечивающих высокую отдачу, на базе развития частного сектора в качестве основного двигателя сокращения бедности. ИФАД продолжает направлять ресурсы на улучшение условий жизни сельских бедняков, в основном в горных районах и особенно женщин и других уязвимых групп людей. ИФАД поддерживает усилия правительства по расширению деловых возможностей для женщин в сельских районах.

В рамках одного из проводимых в данный момент проектов в Армении – Программы обеспечения доступа сельхозпроизводителей к рынкам сбыта (Farmer Market Access Programme) был впервые опробован метод создания инновационного фонда акционерного капитала, инвестирующего в частные предприятия, занимающие стратегическое положение на разных производственно-сбытовых этапах сельскохозяйственной продукции. Общая стоимость проекта - 32,1 млн. долл. США, из которых 12,5 млн. принадлежат ИФАД, а остальные средства предоставлены Фондом ОПЕК по международному развитию и Датской ассоциацией по международному развитию DANIDA.

Программа обеспечивает предоставление технической и финансовой помощи к ключевым точкам сельских рыночных цепей с целью увеличения производительности, расширения возможности трудоустройства и доступа к рынкам. Целью проекта является создание предприятий, содействующих повышению благосостояния бедных хозяйств и сокращению бедности в сельских районах. Многие из многочисленных малых предприятий в Армении сдерживались отсутствием доступа к финансовым услугам, поэтому в задачи программы входило предоставление финансирования для перспективных сельских предприятий для достижения быстрого роста.

Конкретные задачи заключались в следующем:

- помочь предоставлять финансовые услуги в сельской местности и укрепить потенциал в финансовом секторе Армении, а также реагировать на потребности в малых и средних кредитах

- обеспечить сельских предприятий системой обучения и необходимых соответствующих знаний и технологий.

- Благодаря данным инициативам ИФАД предоставляет возможность малообеспеченным сельским хозяйствам в получении дополнительных доходов за счет увеличения производительности и приобретения конкурентоспособности на рынке.

- В настоящий момент ИФАД также финансирует *Программу создания активов в сельских районах*. Общая стоимость этого проекта - 52,3 млн. долларов США, из которых собственные средства ИФАДА составляют 14 млн. долларов США, остальные инвестиции осуществляет Фонд ОПЕК по международному развитию и Агентство США по международному развитию USAID. . Программа охватывает всю сельскую местность Армении за исключением Араратской области.

- Программа направлена на бедных производителей, занятых в фруктовых и ореховых сбытовых цепочках фруктов и орехов, заинтересованных в производстве коммерческой рыночной продукции.

Что касается развития водного хозяйства Армении, согласно программе, будет обеспечено последовательное проведение реформ в этой сфере путем внедрения новой модели управления и обеспечения устойчивого, самодостаточного и независимого финансового развития отрасли. В этом направлении предусмотрена разработка соответствующей законодательной базы и проведение институциональных реформ. Для решения существующих задач в сфере питьевой воды в течение 5 лет планируется

осуществление обязательных капитальных работ на сумму в размере 11 млрд. драмов, а госинвестпрограмм на развитие и улучшение имущества на 150 млн. евро и сокращение потерь воды на 12-13%. В целях же решения задач развития ирригационных систем к концу 2019 года планируется замена механических систем орошения самотечными, а также модернизация водоканалов. Помимо этого, будут реализованы ряд проектов по строительству водохранилищ, а к концу 2019 года завершатся капитальные ремонтные работы на аварийных участках тоннеля № 2 "Арпа-Севан"[3].

Литература

1. Закон РА «Общенациональная водная программа», принятый в 2006 году.
2. ecfs.msu.ru/sites/default/files/node/publication/15/10/ifad.docx
3. https://www.vallex.com/full_news.php?id=30214

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КОВЕНАНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

*А.А. Смаранди, А.И. Проконова
Научный руководитель: О.В. Ваганова
г. Белгород, Россия*

В условиях глобализации экономических отношений значимость финансов в корпоративном управлении увеличивается, этому способствует развитие новых инструментов и технологий, применяемых в организации управления финансами. Повышение инвестиционной привлекательности корпорации на основе использования финансовых ковенантов для управления инфраструктурными преобразованиями на основе реализации стратегии перехода России к инвестиционному стимулированию модернизации позволяет продвигаться в направлении синхронизации хозяйственных процессов

В современных экономических исследованиях связанных с управлением инновационными процессами акценты, как правило, поставлены на изучение особенностей функционирования элементов инновационных систем и выявлении факторов, влияющих на инновационное развитие [2, с.11].

Новая инновационная экономика приведет к формированию новых типов отношений между товаропроизводителями, а также к применению новых финансовых бизнес-моделей, которые будут изменяться по мере инновационной трансформации промышленности и появления новых рыночных возможностей [3, с.54].

Отличительной особенностью современного периода развития российской экономики является усложнение процессов финансирования инвестиционных процессов на региональном и муниципальном уровнях, что требует [1, с.193]:

- активизации качественно новых управленческих компетенций финансового, организационного и экономического управления;
- осуществления стратегической трансформации процессов и процедур финансирования инфраструктурных преобразований;
- формирования системы приоритетов привлечения долгосрочных инвестиционных средств для реализации инвестиционных проектов через эмиссионный механизм мобилизации финансовых ресурсов;
- формирования целостной многоуровневой системы управления с увеличением инновационности всей системы.

Трансформация контрольной функции управления корпоративными финансами проявляется в стремлении многих российских корпораций повысить эффективность

функционирования своих финансовых ресурсов за счет активизации всех функций управления [5, с.102].

Мир корпоративной отчетности очень динамичен. Растущая сложность бизнес-моделей, изменение климата и истощение ресурсов, новые технологии, информационный поток 24 часа в сутки 7 дней в неделю – эти и многие другие факторы меняют видение и ожидания относительно роли бизнеса в 21 столетии, а также того, как можно измерить успех. Корпорации, успешно осуществляющие свою деятельность, включив информацию о возможности соблюдения ковенантов, могут повысить свою инвестиционную привлекательность на рынке привлеченного капитала и получить средства на более выгодных условиях.

Если организация положительно оценивает инвестиционную привлекательность с помощью экспресс-оценки, корпорация может подать сигнал рынку об эффективности осуществляемой им деятельности. Для этого компания сообщает в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности не только о проведенном ретроспективном анализе своей деятельности, но и о готовности принимать управленческие решения с учетом поддержания значений показателей в пределах рекомендуемых значений. Таким образом, именно корпорация предлагает инвесторам и кредиторам применить механизм ковенантов в случае инвестирования средств. Чтобы механизм ковенантов начал действовать на законном основании, необходимо включить такой пункт в проспект эмиссии или кредитный договор. Включение ковенантов, например, в кредитный договор, гарантирует кредитору оперативный мониторинг эффективности осуществления текущей деятельности заемщиком, а значит, снижает риски первого. Поэтому кредитор имеет возможность предоставить заемные средства на более выгодных условиях. Если заемщик нарушает ковенанты, условия кредитного договора могут быть пересмотрены в сторону ужесточения с учетом рыночной ситуации.

Корпорации, успешно осуществляющие свою деятельность, включив информацию о возможности соблюдения ковенантов, могут повысить свою инвестиционную привлекательность на рынке привлеченного капитала и получить средства на более выгодных условиях. Правда, на сегодняшний день, возможность применения этого механизма осложнена несколькими факторами. Во-первых, несмотря на все расширяющийся информационный поток, множество компаний не приветствуют открытое предоставление рынку сведений о себе, а значит, как потенциальным инвесторам и кредиторам, так и конкурентам, данных своей бухгалтерской отчетности. Во-вторых, перед корпорацией встает необходимость не просто назвать выбранные показатели в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности, но и подробно описать метод вычисления предлагаемых показателей, так как законодательно эти методики не закреплены, и у разных авторов могут указываться различные способы определения финансово-экономических показателей, что влечёт за собой потребность в дополнительных ресурсах и процедурах внутри компании. Третий, и, полагаем, наиболее важный фактор – нестабильность экономической ситуации, когда резко может измениться правовое поле, налоговый климат и даже принципы ведения учета.

Стремление большинства корпораций минимизировать свои финансовые риски привело к трансформации парадигмы риск-менеджмента. На смену старой парадигме, ограничивающей действия в области управления рисками рамками случайных мероприятий, пришла новая парадигма – риск-ориентированная модель финансового менеджмента (рис. 1).

Смена стратегии управления корпоративными финансами, связанная с приоритетом в области стратегического управления корпоративными финансами становится развитие бизнеса на основе повышения конкурентных преимуществ организации. Принятие эффективных управленческих решений на основе применения экономико-математических методов корректировки траектории развития финансовой сферы экспортно-ориентированных предприятий поможет решить проблему

превентивного реагирования на динамично изменяющиеся условия, формирующие новые тенденции и экономические ситуации, в которых осуществляется деятельность предприятий.

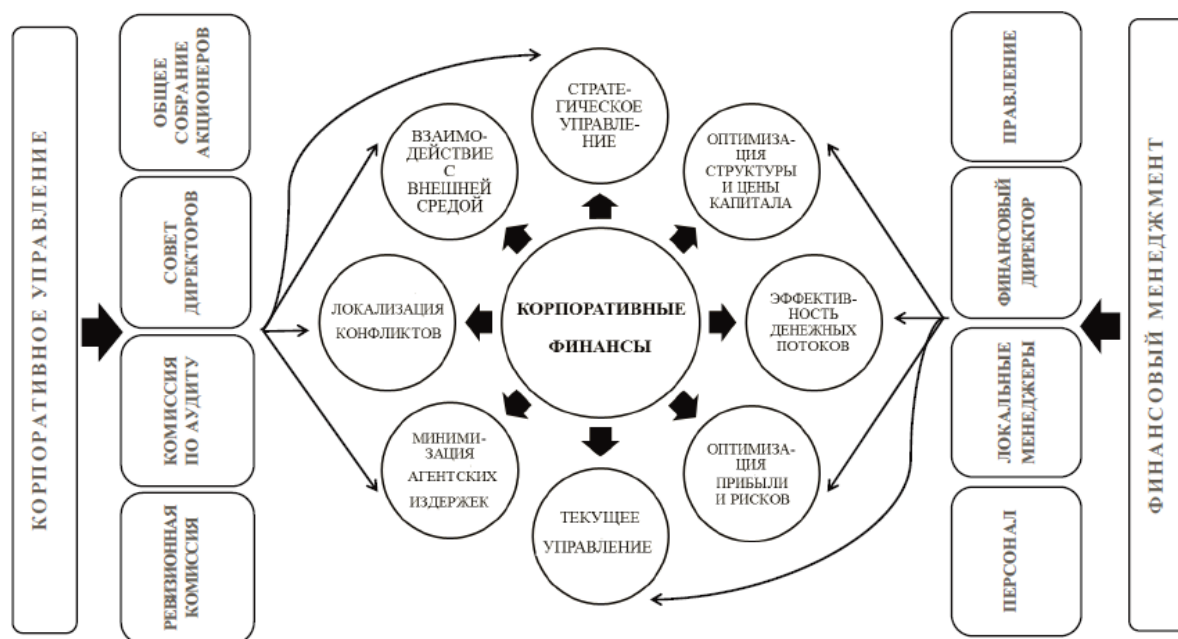


Рисунок 1 - Агентская модель управления корпоративными финансами

Практическое использование схемы формирования решений в управлении финансовой сферой промышленного предприятия, которая базируется на поэтапном проведении экспресс-анализа и фундаментального анализа финансовой сферы предприятия. основополагающим инструментом данной схемы является когнитивное моделирование, которое благодаря использованию лингвистических переменных и нечетких алгоритмов, позволяет эффективно исследовать поведение открытых систем, в частности финансовой сферы, в сложно-структурированной среде предприятия [4, с.338].

Таким образом, анализ российской модели корпоративного управления позволяет видеть основные закономерности и тенденции, учёт и знание которых позволит выстроить эффективную систему корпоративного управления. Возможность внедрения инновационных инструментов, предусматривающих большую ответственность, большую прозрачность, и большие возможности развития бизнеса во многом зависит от экономической политики государства.

Литература

1. Логинова, М.М. Проблемы системной оптимизации взаимодействия государственных, общественных и корпоративных финансов [Текст] / М.М. Логинова, В.Е. Логинова, А.К. Деркач // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – №7. – С.192-194.
2. Ваганова, О.В. Развитие региональной инновационной системы в условиях турбулентности [Текст] / О.В. Ваганова, А.Б. Титов // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: Материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». – 2016. – С. 9-12.
3. Владыка М.В. Факторы роста государственного долга региональных субъектов Российской Федерации [Текст] / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, Л.Е. Переверзева, В.И.

Шварева // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2014. Т. 32. – № 21-1 (192). – С. 53-58.

4. Гончаренко, Т.В. Основные направления развития практики управления корпоративными финансами [Текст] / Т.В. Гончаренко, К.И. Колпакова, А.А. Смаранди // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: Материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». – 2016. – С. 338-339.

5. Гончаренко, Т.В. Актуальные вопросы реализации финансовых инноваций [Текст] / Т.В. Гончаренко, К.И. Колпакова, А.А. Смаранди // IV Международная научно-практическая конференция ученых и аспирантов посвященная 140-летию Университета и 20-летию Института экономики «Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем». – 2016. – С. 98-103.

СЕКЦИЯ 4. Развитие финансовых рынков и институтов

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ВЕКТОРЫ

*А.Н. Беленко, Г.В. Крыксин
Белгород, Россия*

Финансы, как система отношений, пронизывают все сферы жизни современного общества и входят в жизнь каждого гражданина с самого детства. В ответ на расширение сферы финансовых отношений в жизни граждан формируется система финансового просвещения, которая призвана оказывать гармонизирующее влияние на развитие всего общества через повышение финансовой культуры граждан.

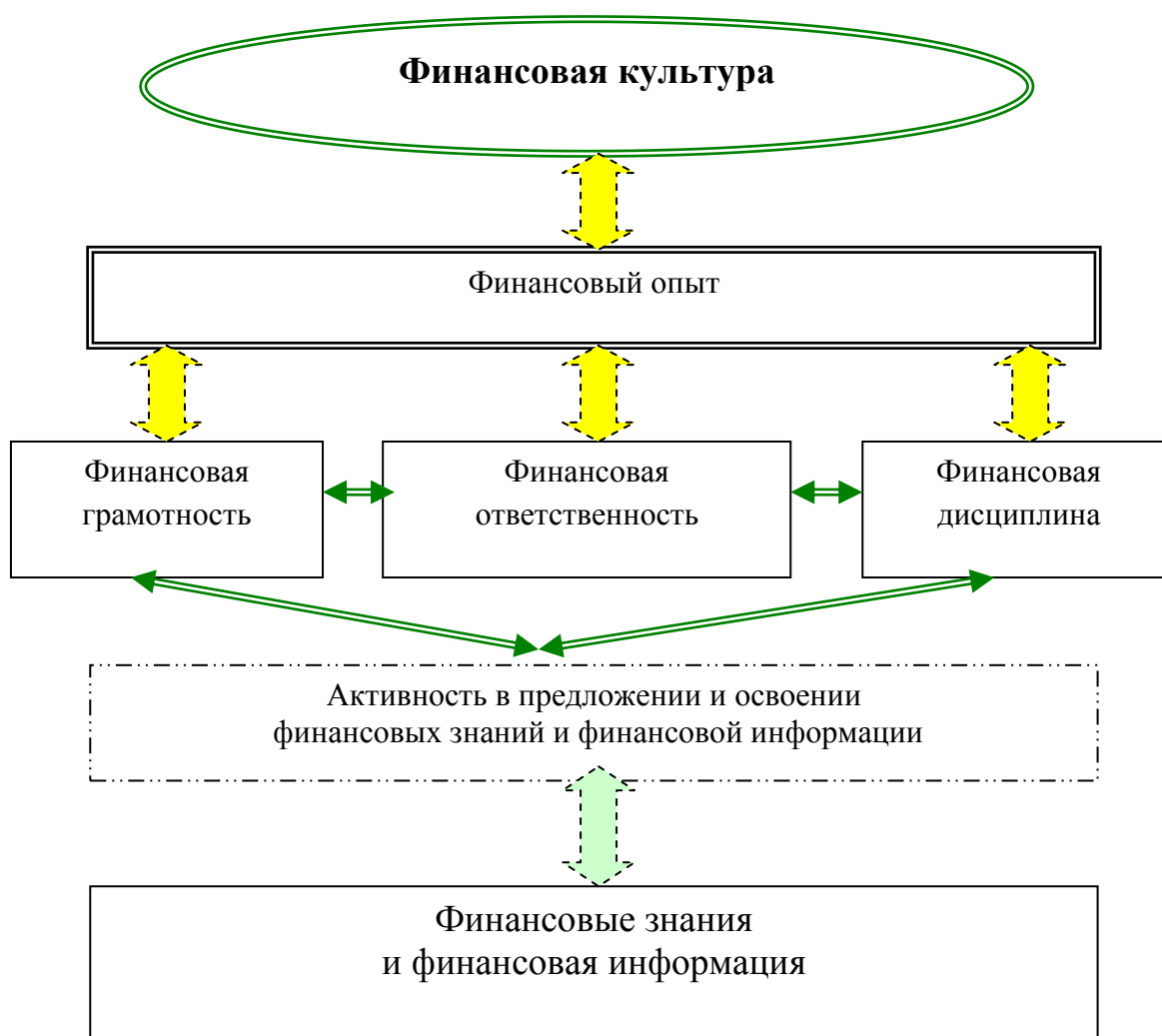


Рисунок 1 - Процессы формирования финансовой культуры

Финансы – сфера рациональных отношений, обусловленных логикой, материальными результатами и ответственностью [1]. Общество накопило гигантский багаж финансовых знаний, положительного и отрицательного финансового опыта. Выделить из него самое важное, актуальное, перспективное и донести до каждого

гражданина - задача системы финансового просвещения, которая развивается сейчас в России.

В свою очередь задача каждого гражданина воспринять эти знания и научиться применять их в своих делах и повседневной жизни со всей полнотой ответственности за свои финансовые решения. Ответственность – важнейший элемент финансовой культуры.

Нередко даже люди, обладающие финансовыми знаниями, в своих действиях руководствуются чем-то иным (эмоциями, порывами, желаниями, чужими советами и.д.). Тогда личные финансы оказываются в зоне постоянного и неоправданного риска, который негативно влияет и на другие стороны жизни. В этом проявляется недостаток финансовой культуры. Когда такое явление приобретает массовый характер, то оно отрицательно влияет на развитие всего общества.

Можно сказать, что финансовая культура человека – это сплав рационального отношения к финансам, финансовых знаний и опыта их повседневного применения на основе ответственности за свои финансовые решения.

Через опыт принятия ответственных, рациональных решений происходит рост финансовой культуры человека. Такой процесс позволяет постепенно научиться пользоваться возможностями, которые предоставляет финансовый рынок при сохранении баланса и порядка в личных финансах [2].

Результаты опросов Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), показывают, что существует тенденция роста оценки россиянами уровня своей финансовой грамотности. Однако финансовое планирование пока что не стало характерным для наших граждан. Только в каждой пятой семье ведется учет доходов и расходов, при этом большинство из них фиксирует не все поступления и траты.

Можно смело утверждать, что в современном мире уровень финансовой культуры отстает от потребностей общества, в т.ч. и потому, что сфера личных финансов постоянно обогащается новыми инструментами и видами рисков. Причем недостаток финансовой культуры – явление, распространенное в глобальном масштабе. Свидетельством этому являются многочисленные финансовые кризисы в самых разных странах. Изначальная их причина – в безответственном отношении к личным финансам, погоне за сиюминутными выгодами, нерациональном принятии непосильных финансовых рисков. Причем в какие-то периоды, руководствуясь сиюминутными интересами, такое финансовое поведение поощряется и стимулируется самой финансовой системой.

Не менее интересен тот факт, что уровень финансовой культуры и качество финансов в разных странах значительно меняется во времени, причем изменения периодически носят негативный характер. Этому также способствуют экономические циклы, смена поколений потребителей финансовых услуг, изменение общественных ценностей и ориентиров.

В этом контексте, важно отметить, что финансовая культура это не достигнутое раз и навсегда качество общества, а живой процесс, который должен постоянно поддерживаться и развиваться. Возможна аналогия, с такой, казалось бы далекой категорией, как физическая культура. Хорошо известно, что люди, которые постоянно практикует физкультуру (в широком плане – здоровый образ жизни), в среднем имеют более высокие показатели здоровья, качества жизни и долголетия, чем те, кто физкультурой пренебрегает. Также и с культурой финансовой: поддержание и развитие уровня финансовых знаний, соблюдение правил «здорового» финансового поведения (при любой конъюнктуре) значительно повышают показатели финансового, да и физического здоровья.

Продолжая аналогии, можно выделить «вредные финансовые привычки» и «финансовые слабости», которые наносят ущерб «финансовому здоровью»:

трата денег, не соответствующая реальным потребностям и возможностям, а также задачам устойчивого финансового благополучия;

совершение крупных трат или финансовых операций без расчета, финансового плана, основанного на реальной оценке баланса личных финансов на перспективу;

пренебрежение необходимостью запаса денежных средств на случай трудной жизненной ситуации, возникновения непредвиденных расходов;

накопление долгов, несоразмерных с возможностями по их обслуживанию и погашению в нормальном, плановом режиме;

заключение финансовых договоров без внимательного их изучения и ясного понимания;

использование недостоверной, непроверенной финансовой информации;

пренебрежение правилами безопасности при совершении расчетов с помощью пластиковых карт, через интернет и т.п.;

принятие на веру обещаний легкого и быстрого дохода от финансовых вложений;

попытки «поймать удачу» на финансовых рынках, использование высокорисковых финансовых инструментов без освоения надежных, низкорисковых инструментов, а также без создания запаса надежных сбережений;

вложение в высокорисковые финансовые инструменты без их детального изучения и понимания принципов их функционирования, понимания возможных потерь в рамках личного финансового плана, без достаточной готовности понести определенные финансовые потери.

Можно сказать, что личная финансовая дисциплина, как неотъемлемая составляющая финансовой культуры, как раз и состоит в устойчивой победе над «вредными финансовыми привычками» и «вредными финансовыми слабостями».

Соответственно необходимо выделить и «полезные привычки» (навыки) для финансового здоровья и финансового благополучия:

учет и планирование личных доходов, расходов, сбережений;

принятие решений о крупных тратах и финансовых операциях только с учетом личного финансового плана;

создание и поддержание достаточного запаса денежных средств (в т.ч. в формах надежных, гарантированных финансовых вложений) на случай непредвиденных жизненных ситуаций;

анализ и оценка своих финансовых рисков (по имуществу, доходам, финансовым вложениями), изучение возможностей для их минимизации;

изучение и принятие к сведению доступной информации о видах финансового мошенничества;

наработка навыков изучения финансовых договоров и других финансовых документов, отслеживания и понимания актуальной финансовой информации.

Гармонизирующее влияние финансовой культуры проявляется в новом качестве финансовых отношений культурных людей [3].

Например, одно из свойств культурного человека – способность понимать и учитывать не только свои потребности, но и потребности других людей. В сфере финансов это качество преломляется в способность понимать и учитывать финансовые интересы других людей и общества в целом.

Культурные люди действуют обычно без спешки, предваряя свои действия обдумыванием, планированием, осознанным принятием соответствующих решений. К принятию рисков относятся осознанно, взвешенно, понимая ради чего и в какой мере они рискуют. Финансовая культура также предполагает совершение операций с деньгами и финансовыми инструментами на основе рационального и полного представления об их возможных результатах, ясного осознания человеком финансовых возможностей и рисков, а также собственной ответственности за принятие рискованных финансовых решений.

Можно сказать, что еще одно из важнейших качеств культурного человека – это бережное отношение ко всему, что создано природой и человеческим трудом, включая экосистему, собственное здоровье, материальные и нематериальные продукты

человеческой деятельности. В контексте финансов – бережное отношение к денежным средствам и финансовым ресурсам, воплощающим результаты труда по созданию материальных и нематериальных благ.

Тема бережного отношения в контексте финансовой культуры является одной из базовых и в сфере личных финансов. Бережное отношение к имеющимся у гражданина денежным средствам, финансовым ресурсам и имуществу – основа финансового благополучия. Достаточно банальной может показаться мысль о том, что тратить деньги и тем более совершать всевозможные финансовые операции необходимо «с умом», то есть – без спешки, рационально, с учетом всех жизненных потребностей и обстоятельств. Однако на практике так происходит далеко не всегда.

Например, одна из распространенных моделей финансового поведения связана с тем, что «цены товаров обязательно вырастут, деньги обесценятся в результате инфляции, поэтому надо потратить как можно быстрее, и еще взять в долг». Результатами спешки при такой, на первый взгляд рациональной, модели нередко являются:

бессмысленные покупки, неэффективное накопление имущества, которое в итоге «не то», или «не совсем то, что надо»;

возможное несоответствие установок модели реальному изменению цен на товары, по отдельным группам которых в наших нынешних условиях они могут не вырасти, а снизиться;

при трате заемных средств – отрицательный результат для личных финансов вследствие высокой платы по заемным средствам;

отсутствие запаса средств на случай непредвиденных обстоятельств, финансовое и эмоциональное напряжение в процессе обеспечения текущих нужд (личных, семьи);

отсутствие личных накоплений для реализации долговременных финансовых задач.

Еще одна (из числа нерациональных), модель финансового поведения базируется на том, что «финансовый рынок дает возможности для быстрого прироста финансовых ресурсов, обеспечения финансовой независимости и т.п.». Такая модель менее распространена по сравнению с предыдущей, но гораздо более рискованная. Она приживается чаще всего в молодежной среде, поддерживается агрессивной рекламой высокорисковых финансовых инструментов, нацеленной на заманчивость для людей быстрого финансового успеха. Судя по проникновению такой рекламы даже на центральные телеканалы, данная модель набирает обороты в России.

В настоящее время в России действует множество центров финансового просвещения. Программы финансового просвещения развивают ряд министерств и ведомств. В частности, мегарегулятор финансового рынка Банк России (по всем направлениям финансового рынка), Минфин (с упором на вопросы финансового планирования и сбережения), ФНС России (вопросы налоговой грамотности) Пенсионный фонд России (вопросы пенсионной грамотности), МВД России (вопросы финансовой безопасности).

Программы финансовой грамотности развивают и коммерческие финансовые структуры – кредитные и некредитные финансовые организации. Однако здесь очевидно присутствует определенный конфликт интересов, нередко коммерческие структуры в рамках тем финансовой грамотности делают упор не на комплексность и объективность информации, а на рекламу.

Можно с уверенностью сказать, что наиболее комплексный подход реализует Банк России, который выстраивает многоуровневую систему финансового просвещения на федеральном и региональном уровнях, в т.ч. активно задействуя для этих целей сеть своих территориальных учреждений (далее ТУ БР), которые функционируют в каждом субъекте Федерации, в совокупности обеспечивая системное влияние на уровень финансовой грамотности и информированности граждан.

Формы работы Банка России по финансовой грамотности следующие:

1. Доведение содержательной информации в рамках ответов на обращения граждан в Службу Банка России по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг (порядка 100 тыс. обращений в год).

2. Информирование граждан через издания Банка России и сайт Банка России. С августа 2017г. начал функционировать новый специализированный информационный ресурс Банка России - fincult «Финансовая культура».

3. Доведение через СМИ информации о функционировании финансового рынка, особенностях различных инструментов, об изменениях в законодательстве и т.д. Причем активно задействуются возможности всех видов СМИ: федеральные, региональные и местные, теле- радио-, печатные издания, интернет СМИ.

Поток информации Банка России в региональных и местных СМИ наглядно отражает количество публикаций инициированных ТУ БР по Белгородской области. Оно составляет порядка 150 ежемесячно [4].

Кроме того, для доведения информации используются часто посещаемые сайты региональных и местных органов власти, мониторы и стенды центров по оказанию госуслуг, органов соцзащиты и др.

4. Онлайн уроки и лекции, проводимые специалистами Банка России, информация о которых доводится до всех целевых аудиторий в регионах.

5. Прямые мероприятия с целевыми аудиториями граждан. Это то, с чего 7 лет назад начиналась реализация программ Банка России по финансовой грамотности.

Несмотря на бурное развитие дистанционных форм, данная форма также продолжает развиваться. Ее эффективность растет за счет повышения качества организации, концентрации Банка России на целевых аудиториях, расширения охвата целевых аудиторий.

Основной целевой аудиторией для Банка России на сегодня являются старшие школьники и студенты, то есть будущие и уже начинающие потребители финансовых услуг. Молодежная аудитория, в среде которой быстро распространяется и практически адаптируется информация.

Особенно важно, что в результате Соглашения между Банком России и Минобрнауки реализуется проект по внедрению Основ финансовой грамотности в школьную программу.

В связи с этим год назад был при поддержке Банка России был разработан УМК по Основам финансовой грамотности и в каждом регионе определены пилотные школы по его внедрению (форма внедрения по выбору. УМК поставляется в школы бесплатно, включает учебник, рабочую тетрадь, пособие для учителя.

По результатам пилотного проекта, обратной связи, получаемой от школ, проект УМК будет доработан. Следующий этап - обязательное его внедрение в школьную программу. На горизонте нескольких лет планируется включение отдельных вопросов финансовой грамотности в ЕГЭ.

Одновременно территориальные учреждения Банка России развивают деятельность по методической и информационной поддержке школ по данному предмету. В т.ч. расширяют такой формат, как открытый урок финансиста.

Например, специалисты Отделения по Белгородской области проводят 5-6 таких уроков в месяц. В прошлом учебном году мы посетили практически все школы Корочанского и Ракитянского районов, ряд учебных заведений Белгорода (всего 45 учебных заведений с аудиторией более 2,5 тыс. человек). В текущем году планируется существенно повысить интенсивность мероприятий.

В этих целях Отделении по Белгородской области организован специализированный класс для проведения занятий по финансово грамотности, включая выставку специализированной техники, книг, памятных монет. В этом классе проводятся углубленные занятия по разным темам финансового рынка.

Руководство Банка России ставит перед территориальными отделениями задачу максимально охватывать подобными мероприятиями учебные заведения региона. В связи с этим предполагается работа по подготовке волонтеров.

Очевидно, что наиболее перспективной средой для формирования волонтеров финансовой грамотности являются студенты профильных специальностей, к которым можно отнести в данном случае не только экономику и финансы, но и управление, журналистику, педагогику. В связи с этим предлагаем схему взаимодействия территориального учреждения Банка России и вузов региона, при которой:

-ТУ Банка России организует центр подготовки волонтеров из числа предлагаемых вузами студентов, проводит методическую работу в рамках согласованных Банком России и Минобрнауки программ (ориентированных на старших школьников и студентов), обеспечивает их актуальной информацией;

-Вузы отбирают студентов для обучения и последующей волонтерской деятельности во взаимодействии с ТУ Банка России.

Полагаем, что данная деятельность (включая обучение) может рассматриваться как прохождение студентами производственной практики в Банке России. При этом сами студенты получают неоценимые практические знания и опыт общественной работы. Одновременно реализация такого подхода на основе годового цикла взаимодействия позволит обеспечить полный охват целевой группы населения (молодежи) региона информацией и знаниями по базовым аспектам финансовой грамотности и финансовой культуры.

Таким образом, в последние годы Банк России активно «инвестировал» в информационную и методическую среду повышения финансовой грамотности населения, выстраивая целостную и масштабную систему финансового просвещения. Результаты этой деятельности будут иметь долгосрочное значение для развития финансового рынка и финансовых отношений, повышения финансовой стабильности и эффективности финансовой системы.

Литература

1. Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н., Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика. - М., «ЦИПСИР», 2012 г.

2. Отчет по результатам исследования «Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения» - Национальное агентство финансовых исследований.

3. Повышение финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики.- НИФИ Министерства финансов России. АБиК. - <http://www.nifi-abik.ru/nifi/info/news021.pdf>.

4. WWW/crb.ru-Официальный сайт Банка России.

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ

*Т.В. Гончаренко
г. Белгород, Россия*

Исторически сложилось так, что земельная собственность определяется как предмет природы и характеризуется общественной формой присвоения земли выраженной в виде производственных отношений между людьми. В соответствии с земельным кодексом РФ земельный участок характеризуется как «...часть земной поверхности, границы которой определены в соответствии с федеральными законами...». Земельная собственность во многом определяет характер расселения и жилищного

строительства, возможности развития производственной и социальной инфраструктуры и выступает естественным условием всякой производственной деятельности.

Оценка земель – это одна из самых востребованных в современном обществе процедур. Ежедневно к услугам компаний по оценке земли прибегают тысячи людей. По разрешенному использованию земельные участки делятся на: земли сельскохозяйственного назначения, земли под дачное строительство, земли под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), земли промышленного назначения, земли для ведения личного подсобного хозяйства.

В условиях современной России земля является сложным объектом оценки в составе недвижимости, так как оценка земельного участка всегда связана с необходимостью оценки расположенных на нем объектов, так как недвижимость в современном мире является важным объектом экономических отношений. Проблема оценки земельной собственности становится важным и порой неотъемлемым этапом мероприятий, в которые она вовлечена. В отличие от других объектов недвижимости, срок эксплуатации земельных участков не ограничен, в отличие от зданий и сооружений. Кроме того свободное воспроизводство земельного участка в отличие от других объектов недвижимости невозможно. Возможность использование земли как средства производства требует применения особенного механизма оценки, основанного на доходном подходе (это земли сельскохозяйственного назначения, лесного и водного фондов). Кроме того, плодородность земли с течением времени меняется, следовательно и на стоимость объекта оценки это тоже должно отражаться. Использование земли как пространства для социально-экономического развития будет невозможно в условиях равного налогообложения всех земельных объектов [2, с.164].

Особую роль земельная собственность играет при долгосрочном кредитовании. Большинство таких кредитных сделок осуществляются только в условиях гарантии возврата кредитных средств под залог земли, так как здания сельхозпредприятий очень редко могут считаться обеспечением кредита, а поголовье и урожай принимаются в залог только при краткосрочном и среднесрочном кредитовании. То есть земельная собственность выступает самым надёжным обеспечением залога.

С экономической точки зрения, земельную собственность можно определить как принадлежность конкретного земельного участка определенному лицу и возможность его использования исключительно по своему усмотрению — продать, дарить, отдавать в залог или сдавать в аренду и распоряжаться им иным образом [1].

Владение или фактическое обладание землей – это изначальная форма прав на неё. Владение основывается на установленном законом порядке и государственном контроле за землепользователями и является первичным компонентом собственности.

Основой развития отношений земельной собственности выступает право владения землей. Однако данные категории не являются тождественными, поскольку категория «земельная собственность», является более широкой — включает в себя так же отношения распоряжения.

Применение объекта собственности в соответствии с его назначением по усмотрению и желанию пользователя или собственника называется использованием. Это относительно обособленная категория, которая может выступать как результат соглашения между собственником и пользователем, в котором регламентируются сроки и плата за предоставленные земельные угодья. Примером таких отношений пользования землей является аренда.

Процесс оценки – это определенная деятельность, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. Оценка стоимости земли проходит в несколько этапов:

1. Сбор и анализ первичной документации и необходимой информации.
2. Применение общепринятых методов оценки рыночной стоимости объектов оценки.

3. Согласование результатов и выбор итоговой стоимости.

4. Написание отчета об оценке [3, с.158].

Наиболее распространенные права, требующие оценки это имущественные права на землю: оценка права собственности земельного участка и оценка права аренды земли. В процессе оценки учитываются различные факторы оказывающий разное влияние на стоимость определенных категорий земель. Например фактор местоположения, при оценке участка земли под индивидуальное жилищное строительство будет в значительной степени влиять на его стоимость. Наличие рядом водоема, подключённых коммуникаций, леса, развитой инфраструктуры увеличивает рыночную стоимость земли в несколько раз. При проведении оценки земли складского и промышленного назначения на увеличение стоимости объекта будут влиять уже другие факторы. Процедура оценки земельной собственности обязательно включает и рыночные факторы. Рыночную стоимость имеют только те земельные участки, которые способны удовлетворять потребности пользователя (принцип полезности). Оценка стоимости земельного участка зависит от спроса и предложения на рынке земли.

В качестве метода оценки земельной собственности применяется метод развития участков, который используется при освоении земельного массива и последующей продаже более мелких земельных участков. Данный метод применяется при оценке любого земельного участка, у которого есть перспектива развития. Методом сравнительного анализа продаж устанавливается ценовая дифференциация земельных участков массива по зонам. Стоимость земельной собственности, определяется по формуле:

$$\text{Стоимость земли} = \text{Цена аналога} \pm \text{Сумма всех поправочных коэффициентов}$$

При этом корректируется только стоимость сопоставимого объекта недвижимости, который был продан в недавно совершенных сделках – это «золотое» правило корректировки заключается в том, что. Источниками информации по продаже недвижимого имущества явились публикации в периодической печати о состоявшихся сделках купли – продажи недвижимости. Окончательным этапом расчетов стоимости массива является определение индекса доходности, отражающего эффективность сделки или инвестиционного проекта.

Основой для оценки земельных участков под ИЖС является определение их кадастровой стоимости. Изучение современных тенденций в сфере государственной кадастровой оценки земель является весьма актуальной задачей, так как результаты оценки являются усреднёнными и, как правило, не всегда отражают объективное состояние конкретно рассматриваемого земельного участка, а механизм определения кадастровой стоимости земельного участка фактически закрыт для широкой общественности и, следовательно, его нельзя проверить. Не смотря на совершенствование нормативно-правовой базы и методического обеспечения кадастровой оценки земель населённых пунктов обсуждения о её проблематичности не прекращаются [2, с.164].

Сейчас порядок проведения государственной кадастровой оценки установлен Федеральным законом от 29.07.1998 № 135-ФЗ. В соответствии с действующим законодательством кадастровую оценку по заказу государства осуществляют независимые оценщики, которые отбираются на конкурсной основе [1]. При этом исполнитель обязан застраховать свою ответственность за причинение вреда имуществу в результате осуществления своей деятельности. По итогам проведения кадастровой оценки исполнитель должен обеспечить проведение экспертизы отчета об определении кадастровой стоимости саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой он является.

Первый этап кадастровой оценки проведен в период 2000–2005 годов. С 2006 года введена новая система налогообложения от кадастровой стоимости. В 2010 году

завершился второй этап государственной кадастровой оценки земель. С 2010 по 2012 год проведены работы по государственной оценке объектов капитального строительства. В 2010 году были приняты поправки в закон об оценочной деятельности в Российской Федерации, обеспечившие внедрение института независимых оценщиков. На сегодняшний день все нормы этого закона в полной мере не реализованы. Например, до сих пор отсутствует приказ о порядке формирования комиссий по рассмотрению споров о кадастровой оценке. При этом предложенная реформа не решает главную проблему – качество кадастровой оценки, которое страдает в основном в результате неполных, а зачастую недостоверных сведений об объектах недвижимости в государственном кадастре недвижимости. Из 67,5 млн. земельных участков, поставленных на государственный кадастровый учет, лишь 35,6 млн. земельных участков (52%) имеют сведения о границах (точные сведения о местоположении). Как следствие, различие в точности описания местоположения объектов недвижимости может существенно влиять на изменения кадастровой стоимости. Качество сведений об учетных характеристиках объектов недвижимости также не позволяет с должной точностью и достоверностью определять кадастровую стоимость.

Кадастровая оценка важна потому, что от нее считаются налоги. Сегодня баланс между интересами регионов и бизнеса, то есть между максимальной и минимальной величиной собираемых налогов обеспечивается экспертизой отчета оценщика в саморегулируемой организации и механизмом оспаривания кадастровой стоимости. Это говорит о том, что изменения идут, экономически обоснованная стоимость формируется. Согласно закону «Об оценочной деятельности», массовая оценка недвижимости проводится не реже, чем один раз в пять лет, но не чаще, чем раз в два года в городах федерального значения и раз в три года в остальных населенных пунктах. Заказчиками оценки выступают муниципалитеты. Практика показывает, что количество заявлений о пересмотре кадастровой стоимости земли и недвижимости по данным Росреестра последние годы только увеличивается.

Ключевой проблемой оценки в настоящее время остаётся качество описания объектов и земельных участков. Поэтому для получения адекватной кадастровой стоимости необходимо выработать механизм описания самого объекта налогообложения — земельного участка или помещения. Обсуждаемый законопроект о государственной кадастровой оценке разработан по поручению правительства и рассчитан на повышение ее качества и на то, что вся информация будет собрана в одном месте, что позволит разработать общую методику на федеральном уровне, чтобы избежать злоупотреблений.

Комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости не являются структурными подразделениями Росреестра. Основные задачи, решаемые комиссиями: снижение нагрузки на суды, путём пересмотра наименее спорных и наиболее очевидных заявлений и возможность быстрого решения вопроса для правообладателей по сравнению с процессом судебного оспаривания. Новый законопроект предполагает, что все будет в руках государственных структур, которые и разработают единые стандарты и будет все контролировать. Сейчас методические указания по оценке утверждают Минэкономразвития и Росреестр, но они определяют только общие требования к оценке — оценщик все равно опирается на свои конкретные подходы. Таким образом, предложенная реформа имеет право на жизнь, но она требует очень серьезной подготовительной работы и обсуждения с экспертным сообществом.

Актуализация результатов государственной кадастровой оценки земель, особенно земель населенных пунктов, весьма важное мероприятие, социально-экономическими следствиями которой становится возрастание наполняемости бюджетов. Но оно требует существенной модернизации, направленной на повышение качества земельно-оценочных работ и адекватное пополнение бюджетов всех уровней.

В современных условиях крайне необходима разработка методики комплексной оценки земель населенных пунктов, обеспечивающей объективные результаты,

максимально отражающие реальное состояние объектов и понятные в плане методологии субъектам земельного рынка, в том числе потенциальным инвесторам. При проведении комплекса мероприятий по оценке земельной стоимости необходимо правильно учесть макроэкономические и региональные факторы, особенности отрасли, в которой работает компания, в том числе используя интегральный индексы, учитывающие общее состояние рынка и другие показатели [4, с.49]. Вот почему оценка земельной собственности требует высочайшего профессионализма и знаний в самых различных областях экономики и бизнеса. Поэтому привлечение профессиональных оценщиков при определении стоимости земли как никогда актуально. Практика показывает, что привлечение независимого оценщика при осуществлении сделок позволяет в полном объеме учесть баланс интересов сторон.

Таким образом, при оценке земельного участка возникают различные сложности, которые включают трудно оцениваемые факторы, существенно влияющие на рыночную стоимость земельного участка и ограничивающих тем самым применимость отдельных методов оценки земли. Экономически обоснованная оценка стоимости земельных участков является сложной и многогранной процедурой учитывающей и особенность природного ресурса, как основы для среды проживания и социально-экономического развития и как объекта недвижимости и производства.

Литература

1. Российская Федерация. Государственная Дума. Федеральный закон от 29.07.98 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2012 г.) Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

2. Гончаренко, Т.В. Актуальные вопросы оценки кадастровой стоимости имущества в России [Текст] / Т.В.Гончаренко // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества Материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». – 2016. – С. 163-164. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25640873>

3. Гончаренко, Т.В. Особенности стоимостной оценки земельных объектов [Текст] / Т.В.Гончаренко // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем Материалы III Международной научно-практической конференции. под науч. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. – 2015. – С. 157-160. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25549934>

4. Наливайский, В.Ю. Особенности российских малых инновационных компаний как объекта стоимостной оценки [Текст] / В.Ю. Наливайский., Е.И.Бричка, Т.В.Гончаренко // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2015. Т. 33. – № 1-1 (198). – С. 46-54.

АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*С.А. Котова, Н.Е. Соловьева, Н.И. Быканова
г. Белгород, Россия*

Одним из наиболее важных сегментов современной рыночной экономики является рынок страховых услуг, степень влияния которого на социально-экономическое развитие государства трудно переоценить. Страховой рынок является мощным инструментом, способствующим консолидации инвестиционных ресурсов, которые обеспечивают потенциал общественного развития. Устойчивость страхового рынка являются гарантом

непрерывного развития экономики, как государства в целом, так и отдельно взятого субъекта [1].

Анализ развития страхового рынка Белгородской области показал, что количество страховых организаций на территории Белгородской области в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилось с 70 до 59. При этом за год прекратили свою деятельность 21 компания, в свою очередь вновь созданных организаций в 2015 году насчитывалось около 10, и это самая существенная ротация состава участников Белгородского страхового рынка за последнее время. В настоящее время на страховом рынке Белгородской области действуют 55 страховых компаний.

На долю десяти крупнейших страховщиков Белгородской области за 2014-2016 гг. приходилось около 84% от общей суммы страховых поступлений (рис.1).

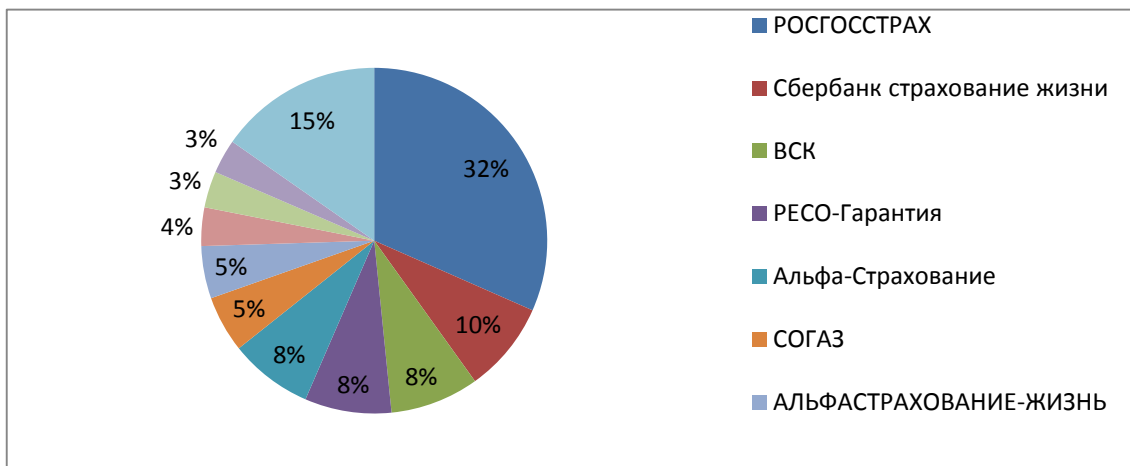


Рисунок 1 - Крупнейшие страховые организации Белгородской области

Лидером по сборам является РОСГОССТРАХ с долей рынка в 2016 году - 31,6%, Увеличив объем страховых поступлений в 2 раза, вторую позицию занимает страховая компания ООО СК «Сбербанк страхование жизни», которой принадлежит 8,5% рынка. На третьем месте разместилась страховая компания САО «ВСК» с долей рынка 8,3 процента. На четвертой позиции СПАО «РЕСО-Гарантия» - 8,1 процента. Пятое место рейтинга занимает ОАО «Альфа-Страхование» с долей рынка 7,8 процента. В десятку лидеров также входят: АО «СОГАЗ», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», СПАО «Ингосстрах», ООО «СК «Росгосстрах-Жизнь», ООО «СК «ВТБ-Страхование» [3].

Основной объем собранных в Белгородской области премий в 2015 году составил 4 502 млн. руб., что на 10% меньше чем в 2014 году, в 2016 году по сравнению с 2015 годом данный показатель увеличился на 26%. Сумма страховых выплат за три анализируемых периода также увеличилась и составила в 2014 году - 1 868 млн. руб., в 2015 году - 2 042 млн. руб., в 2016 году - 2 440 млн. руб. (рис. 2).

Проанализировав суммы страховых премий собранных в Центрально-черноземном районе можно сделать вывод, что Белгородская область находится на 2 месте, уступая только Воронежской области, однако если брать показатели Белгородской области по отношению к Российскому страховому рынку, то по объему собранной страховой премии регион не попадает даже в тридцатку первых (рис. 3).

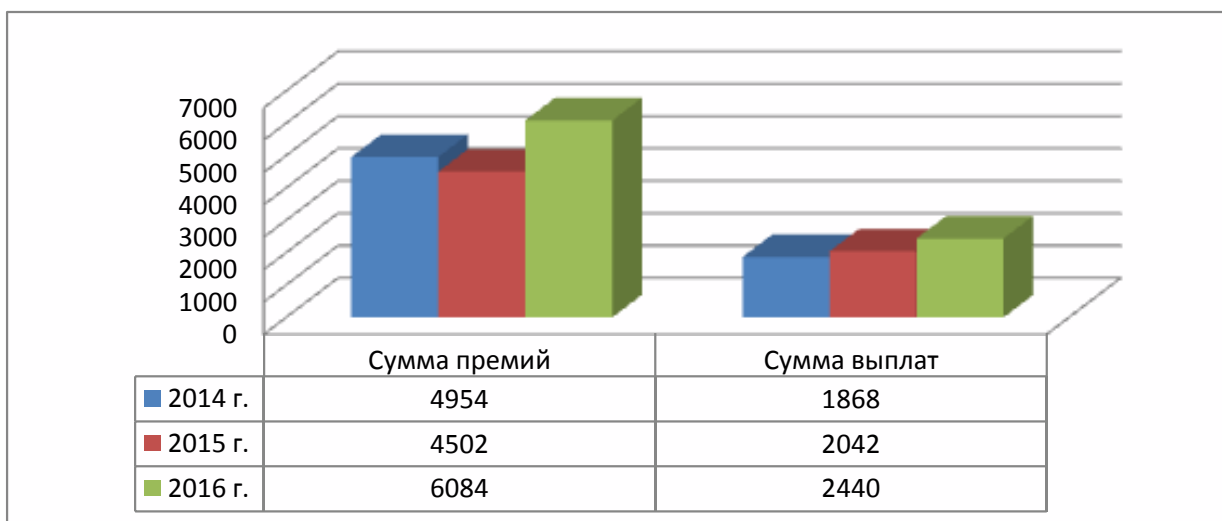


Рисунок 2- Динамика рынка страхования Белгородской области

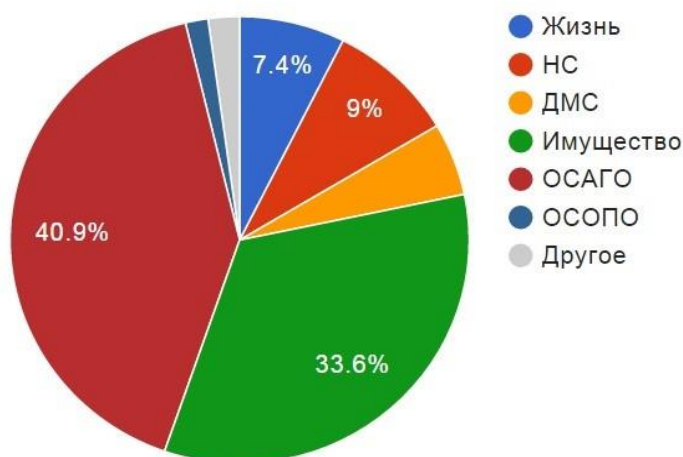


Рисунок 3 - Доли страхового рынка Центрально-черноземных районов

Следует отметить, что в структуре страхового портфеля большую долю занимают обязательные виды страхования (рис. 4).

Проанализировав можно сделать вывод, что основой портфеля являются не имущественные, как было годом ранее, а обязательные виды страхования – 43%. Здесь, конечно, доминирует ОСАГО – 41%.

Портфель страхового рынка Белгородской области по сборам



Портфель страхового рынка Белгородской области по выплатам

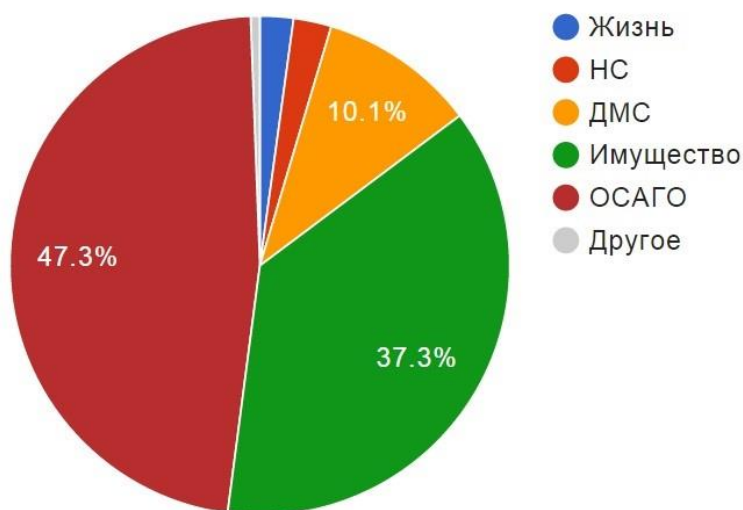


Рисунок 4 - Портфель страхового рынка по Белгородской области по сборам и выплатам

Такой большой процент обязательных видов в портфеле говорит о слабом развитии страховой культуры в экономике. По сути, страхованием пользуются не потому, что это эффективный инструмент борьбы с тотальными рисками, а потому, что заставляют либо государство, либо кредитные организации, которые в свою очередь прекрасно понимают выгоды страхования. Добровольное страхование потеряло позиции из-за реакции страховых компаний на рост выплат и падение рентабельности бизнеса, тем самым выразившееся в повышении стоимости страховых продуктов [2]. Выплатный портфель практически на 50% состоит из убытков по ОСАГО.

Таким образом, основную часть страховых выплат 2016 года – 63 % – в Белгородской области произвели «Росгосстрах», ВСК, «РЕСО-Гарантия». По показателю размеров страховых выплат лидируют «СОГАЗ», «РЕСО-Гарантия» и ВСК, сообщили в региональном департаменте экономического развития.

Проанализировав страховой рынок Белгородской области можно выделить следующие основные перспективы совершенствования:

1. Усилить контроль за проведением обязательного государственного страхования, в том числе обязательного страхования.
2. Принять меры по упрощению процедуры получения страховых выплат.
3. Активизировать работу с привлечением средств массовой информации по распространению сведений о спектре услуг, предоставляемых страховыми компаниями региона.
4. Ужесточить требования при лицензировании деятельности страховщиков.
5. Стимулировать спрос на страховые продукты.

Литература

1. Морозова С. А., Шишканова Е. И. Анализ страхового рынка РФ за 2016 год и его прогноз на 2017 год [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2017. — С. 17-19.
2. Ованесян Н.М., Атоян К.Ю. Современные особенности развития российского рынка страховых услуг в кризисной экономике// Научно-методический электронный журнал «Концепт».- 2017.- №5 (май) .- 0,3 п.л.- URL:<http://e-koncert.ru/2017/170099.htm>.
3. Рейтинговое агентство Эксперт РА:// raexpert.ru/researches/insurance/corp_insurance_opt. (дата обращения: -02.09.2017).

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***В.В. Морозова, Н.Е. Соловьева, А.С. Григорян
г. Белгород, Россия***

Финансовый рынок является важным составляющим любой экономики. Он способствует мобилизации временно свободных средств и эффективному распределению их между теми экономическими агентами, которые в них нуждаются, способствуя, развитию экономики в целом. С его помощью мобилизуются свободные финансовые ресурсы и направляются тем лицам, которые могут ими наиболее эффективно распорядиться.

Понятие "финансовый рынок" представляет собой сложную структуру, объединяющую различные виды рынков, каждый из которых имеет собственный сегмент. Соответственно его можно классифицировать по определенным признакам. Основным признаком служит вид финансового инструмента как объекта отношений [1]. По этому критерию в составе финансового рынка выделяют: кредитный рынок, рынок ценных бумаг (РЦБ), валютный рынок и рынок драгоценных металлов.

Развитие финансового рынка Российской Федерации в настоящее время осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров [2]. В процессе становления и развития российскому финансовому рынку удалось достигнуть определенных результатов, однако в контексте глобальной конкуренции он находится на недостаточно высоких позициях. Так, в соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных. Такое положение сопоставимо с положением стран БРИКС и Казахстана, но существенно уступает показателям других стран (рис. 1).

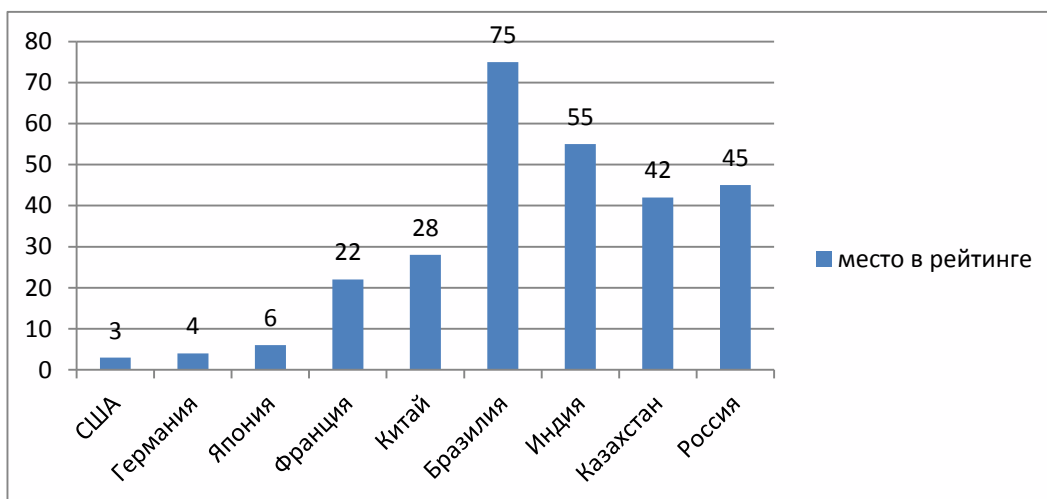


Рисунок 1 - Индекс глобальной конкурентоспособности в 2016 году по некоторым странам

Однако по фактору «развитие финансового рынка» – одному из 12 составных факторов индекса глобальной конкурентоспособности – Россия находится на 95-й позиции из 140 возможных и существенно отстает от ведущих стран [3].

Слабой стороной российского финансового рынка также является незначительная доля активов некредитных организаций по сравнению с кредитными организациями (рис. 2).

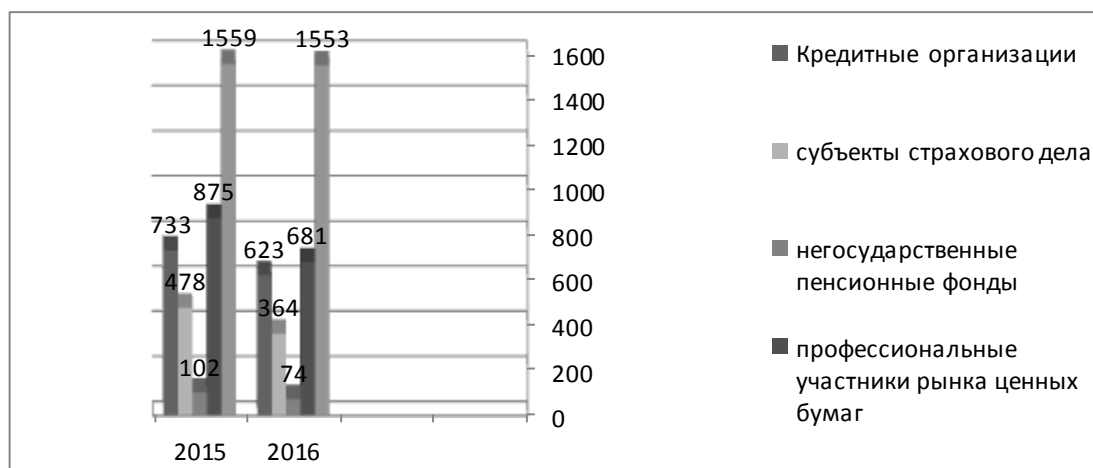


Рисунок 2 - Количество основных участников финансового рынка (единиц)

При рассмотрении перспектив развития финансового рынка Российской Федерации необходимо руководствоваться документом «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов». Итак, основными направлениями развития финансового рынка Российской Федерации являются:

1. Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения РФ. Является одним из важнейших условий успешного функционирования финансового рынка;
2. Развитие рынка облигаций;
3. Совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регулярной нагрузки на участников финансового рынка;

4. Дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке.

Развитие экономики не представляется возможным без развитого, стабильного, надежного и эффективного финансового рынка нашего государства. Финансовый рынок имеет определяющее влияние на работу финансовой системы страны и от того насколько стабильно он будет функционировать и интенсивно развиваться, будет зависеть и стабильность финансовой системы в целом. Приоритетными направлениями политики страны в сфере регулирования финансового рынка является создание современной и совершенной законодательной базы и правовой среды, способной привлечь внимание инвесторов эффективно направлять капиталовложения на восстановление и обеспечение роста производства.

Таким образом, одной из важнейших целей сегодняшнего этапа развития экономики страны является воплощение обоснованных и системных реформ в финансовом секторе для обеспечения дополнительных источников финансирования экономического роста. При этом первоочередной задачей, которая должна быть возложена на перспективное развитие и поддержания стабильности в целом, это совершенствование регулирования финансового рынка.

Литература

1. Кубаская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 508-511.
2. Симоненко И.А., Седых Н.В. Проблемы и перспективы финансового рынка России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.
3. <https://www.minfin.ru>- Официальный сайт Министерства финансов России, финансовые рынки (дата обращения 02.09.2017).

ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ

*Н.К. Орлова, Е.А. Стрябкова
г. Белгород, Россия*

Современный этап развития нашей страны характеризуется возрастанием роли регионов, формированием региональных рынков и инфраструктуры. Регион – это подсистема социально-экономического комплекса страны, которая отличается самостоятельностью, законченным циклом воспроизводства и спецификой социально-экономических процессов. Большое значение для развития региона имеет уровень развития локальных рынков. Поэтому необходимо проводить анализ теоретических и практических проблем организации региональных рынков и закономерностей их формирования и развития.

Актуальность проблемы локальных рынков заключается в том, что за все время исследования рыночной экономики очень мало внимания было уделено локальным рынкам. Несмотря на то, что именно эти рынки имеют одно из решающих значений в доведении товаров и услуг глобальных и национальных рынков до конечного потребителя – их исследование было нивелировано в решении сугубо региональных проблем. В то же время на локальных рынках решается подавляющее большинство проблем, которые наиболее тесно связаны с удовлетворением повседневных потребностей человека.

Именно на местных (локальных) рынках человек решает основные проблемы, связанные с обеспечением его жизнедеятельности. К примеру, рынки медицинских, коммунальных, бытовых, транспортных услуг, продовольственных товаров и др. – все это локальные рынки, именно через которые реализуются товары и услуги, обеспечивающие первоочередные нужды и потребности населения [5, с. 31]. Развитие местных рынков

также способствует созданию дополнительных рабочих мест, обеспечению дополнительных доходов населения и, в то же время, создает благоприятные условия в части доступности этих товаров и услуг. Соответственно, локальные рынки значительно способствуют наполнению местных и государственных бюджетов.

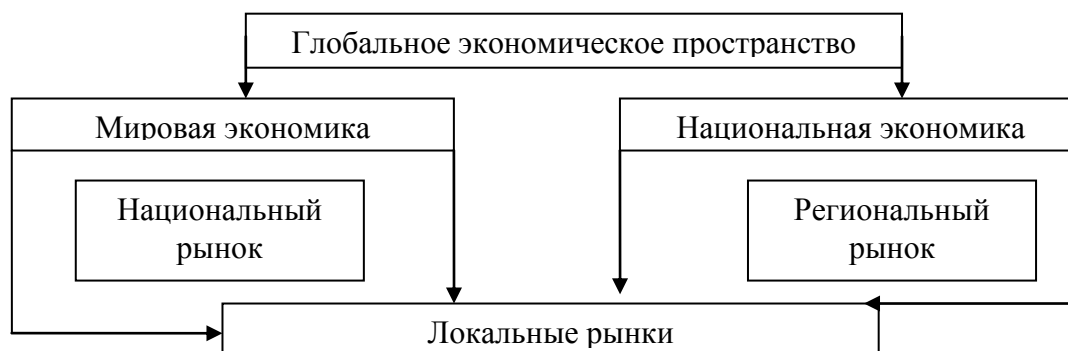


Рисунок 1 - Роль и место локальных рынков в глобальном экономическом пространстве

Теория рынков, и в первую очередь, рынков реального сектора экономики, а это рынки товаров и услуг, посвятили свои исследования многие авторы, среди которых М. Портер, М. Маршалл, У. Изард, М. Белявцев, Б. Райзберг, В. Комаев, А. Гранберг, В. Точилин, Г. Алехнович, В. Кучеренко, Э.Дж. Делан, Э. Дефальвар и другие.

В контексте развития теории товарных рынков, и в том числе локальных рынков, рассмотрим существующие подходы. Так У. Изард считал, что рынок страны имеет свою иерархию и разделяется на такие рынки [4]:

- 1) национальные – необходимые для всей рыночной системы товары, производство и потребление которых балансируется внутри страны в целом;
- 2) региональные – товары, производство и потребление которых уравнивается по стране в целом и в пределах метрополитенского ареала;
- 3) субрегиональные – товары, производство и потребление которых уравнивается внутри каждого субрегиона, который входит в состав метрополитенского ареала;
- 4) местные – товары, производство и потребление которых уравнивается в пределах каждого микрорайона, а также в рамках любого другого субрегиона.

Ряд авторов (В. Радаев) считают, что локальный рынок – это система экономических отношений, возникающих между продавцами и покупателями товаров и услуг, предназначенных для личного потребления, в процессе их приобретения, которая присуща определенной территории (городу, городскому району, городу с окрестностями, сельскому поселению, муниципальному образованию) [8, с. 11].

По мнению других (А. Демьяненко) локальный рынок характеризуется как внутрирегиональный, на котором происходит интенсивное и непосредственное взаимодействие агентов рынка [3]. Но, например, такие естественные монополисты, как фирмы, оказывающие услуги водоснабжения, водоотведения, газоснабжения, электроснабжения, обычно предоставляют услуги на территории, превышающей регион, но этот рынок все же можно расценивать как локальный.

Третьи (М. Портер) используют термин «локальный рынок» в смысле части производства или логистической цепочки. Например, производство колес для создания машины сосредоточено в Пакистане по причине своей дешевизны в этой местности, в то время как сама машина создается в Германии [7]. Можно привести и другие примеры локализации части глобальных рынков в области самолетостроения, электроники и т.д., однако рассмотрение этой проблемы целесообразно осуществить в рамках новейшей

теории – глобальных цепочек стоимостей. Именно в этой теории глобальные рынки (компьютеров, автомобилей, энергоресурсов, средств мобильной связи, бытовой техники и др.) являются той или иной частью (звеном) своей логистической цепочки: сборочное производство, сервисные центры, логистические (складские) центры, торговые и дистрибьюторские структуры, которые занимаются продвижением данного товара, усовершенствуют свою деятельность с использованием механизмов локализации. В данном контексте понятие «локализация» рассматривается как средство раскрытия сущностей и роли локальных рынков, их функций, и как один из механизмов, их формирование и организацию функционирования.

Таблица 1

Теоретические подходы к определению понятия «локальный рынок»

Автор	Определение локальных (местных) рынков
У. Изард	товары, производство и потребление которых уравнивается в пределах каждого микрорайона, а также в рамках любого другого субрегиона
А. Демьяненко	локальный рынок характеризуется как внутрирегиональный, на котором происходит интенсивное и непосредственное взаимодействие агентов рынка
В. Радаев	система экономических отношений, возникающих между продавцами и покупателями товаров и услуг, предназначенных для личного потребления, в процессе их приобретения, которая присуща определенной территории (городу, городскому району, городу с окрестностями, сельскому поселению, муниципальному образованию)
М. Портер	часть производства или логистической цепочки

Чаще всего, наиболее распространенное понимание локального рынка иногда сводится к его территориальной привязке к области, городу или пригороду. Этому можно дать объяснение, поскольку одно из первых определений утверждало, что рынок – это площадь, место покупки-продажи товаров и услуг. Позже, понятие рынка объяснялось на базе отношений между покупателями и продавцами, спроса и предложения.

Дальнейшие исследования углубляли понимание сущности рынка и некоторых его основных характеристик: товарных, стоимостных, конкурентных, степени открытости и т.д.

В практическом применении наиболее приемлемым оказалось трактование понятия «рынок» как механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег в рамках общественного воспроизводства на всех уровнях экономической системы общества [5, с. 33].

Рассмотрев подходы различных экономистов к вопросам формирования локальных рынков, можно сделать вывод о том, что среди ученых нет единого мнения по определению понятия «локальный рынок». Например, в отечественной и зарубежной литературе локальный рынок определяется как местный рынок. Но несмотря на то, что понятие «местный» и «локальный» взаимосвязаны, полностью они не взаимозаменяемы. Понятие «локальный рынок» может включать местный и региональный рынки, а также охватывать несколько местных рынков. Как правило, региональный рынок связан с административно-территориальным делением, а базовым понятием для регионального

рынка является регион. Локальный рынок, в отличие от регионального, не имеет жесткой привязки к административно-территориальному делению.

В научной литературе существует также множество подходов к определению причин формирования региональных рынков. Э. Чемберлин считал, что это пространственный аспект конкуренции. Пространственная дифференциация спроса и предложения приводит к пространственной дифференциации рынков и к формированию локальных рынков. На основе дифференциации товара рынок состоит из обособленных, но взаимосвязанных локальных рынков, которые имеют свои географические границы. На цену товара влияют различные пространственные особенности, определяющиеся уровнем развития транспортной инфраструктуры [2, с. 108].

П. Ореховский считает, что причиной формирования локальных рынков является неэквивалентный обмен, под которым он понимал такой обмен, в ходе которого один из участников увеличивает имеющейся у него доход, выраженный в приросте благ одного и того же вида. Субъект, имеющий возможность переходить с одного локального рынка на другой, извлекает ренту. Для локальных рынков свойственно формирование «тромба», то есть институциональной структуры, позволяющей присваивать основной прирост дохода посредникам между потребителем и производителем. Это приводит к инфляции и замедлению экономического роста [6, с. 98].

Таким образом, экономисты выделяют следующие главные критерии формирования локального рынка и выделения его границ:

- конкуренция;
- развитие транспортной системы;
- институциональные, сетевые и административные барьеры;
- цены;
- межрегиональные барьеры [5, с. 34].

Углубление исследования рынков связано с их классификацией. Так, в зависимости от вида и специфики товара в контексте реализации концепции локальных рынков, их можно разделить на следующие виды:

- рынки бытовых услуг;
- рынки обеспечения бытовыми и продовольственными товарами;
- рынки коммунальных услуг;
- рынки медицинских услуг и др. [1].

В процессе исследования локальных рынков целесообразно обратить внимание на функции, которые они выполняют в единой экономической системе взаимодействия всех участников этого рынка. Среди таких можем выделить:

1. Доведение товара путём оказания услуг субъектами локального рынка до конечного потребителя (торговля, транспорт, дистрибуция, услуги доставки и т.д.).

2. Заполнение рыночных ниш, не занятых субъектами глобальных, национальных и региональных рынков путём создания собственного бизнеса (прокат, ремонт, бытовой техники, оказание услуг по ремонту жилья, парикмахерские, кулинарии и т.д.).

3. Оптимизация логистических цепей рынков более высокого порядка с точки зрения передачи субъектам локальных рынков малоэффективных для крупных предприятий работ с локализацией отдельных работ и операций (черновая обработка, сервисное обслуживание товара, изготовление мелких партий запасных частей, доработка товара, хранение и дистрибуция и т.д.).

4. Повышение эффективности воспроизводства капитала, задействованного в рыночных процессах на глобальных и национальных товарных рынках путём ускорения его оборачиваемости (доставка потребителю, улучшение его качественных кондиций путём сервисного обслуживания, что снижает претензии, рекламации и увеличивает спрос).

5. Локальные рынки выполняют важную связующую роль между субъектами глобальных и национальных рынков и потребителями в части решений проблем

меняющегося спроса. Именно субъекты локальных рынков, находясь ближе всего к потребителю, способны ранее улавливать изменение спроса, гибко реагировать на него и реализовывать обратную связь с субъектами глобальных рынков.

Функционирование локальных рынков сопровождается действием принципа сравнительных издержек. Модель локального рынка позволяет соблюсти условие полноты информации. Обязательно учитываются транспортные издержки. Исследователи установили, что при существовании связи между изменениями цены и спроса можно делать вывод о локализации рынка или его дезинтеграции. Единство экономического пространства сопровождается отсутствием искусственных препятствий для товарообмена. Если рынок един, то цены на товар на нем не зависят от спроса, так как рост цен, вызванный повышением спроса, может быть сбит притоком товара из других регионов, в которых его цена ниже [1].

Таким образом, на основе анализа различных подходов к определению локального рынка можно сделать вывод, что в настоящее время еще не сложилась теоретическая модель, которая объясняла бы процессы формирования и развития локальных рынков. Локальный рынок – это экономическое пространство, характеризующееся особенностями территории, географических границ, конкуренции, инфраструктуры, формирования цен, институциональных правил, информационных ресурсов, интенсивности и взаимодействия локальных участников рынка, состояния социального окружения, логистики и психологической идентификации локальных экономических агентов рынка.

Литература

1. Булыга, С.Н. Концептуальный анализ локального рыночного пространства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eprints.kname.edu.ua/420/1/421-425_Тихонова.pdf – (дата обращения: 02.09.2017).
2. Гальперин, В.М. Микроэкономика Т. 2 / Общ. ред. В.М. Гальперина. – Санкт-Петербург: Ин-т «Открытое о-во», 2000. – 503 с.
3. Демьяненко, А.Н. Территориальная организация хозяйства на Дальнем Востоке России. – Владивосток: Дальнаука, 2003. – 284 с.
4. Изард, У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 660 с.
5. Лапаева, М.Г. Основные свойства локальных рынков / М.Г. Лапаева, А.А. Гущина // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2017. – № 3. – С. 31-34.
6. Ореховский, П. Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории / П. Ореховский // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 90–112.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.
8. Радаев, В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В. Радаев // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 1. – С. 9–26.

СЕКЦИЯ 5. Банки и банковская деятельность в современной экономике

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦБ РФ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*Н.И. Быканова, Л.А. Коньшина
г. Белгород, Россия*

При осуществлении Банком России операций с акциями допускаются только заключение договоров РЕПО, а также реализация Банком России акций в связи с ненадлежащим исполнением контрагентом обязательств по договору РЕПО [1, с.6].

При этом следует отметить, что на основании Указания ЦБ РФ №4090-У от 29.06.2016 г. и Указания ЦБ РФ № 2716-У от 12.10.2011 г. в настоящее время облигации Банка России не выпускаются, а операции с ОФЗ и ГСО относятся к деятельности МинФина РФ [2, 3].

Основным инструментом денежно-кредитной политики Банка России на рынке ценных бумаг являются операции РЕПО — сделка, состоящая из продажи и последующей покупки ценных бумаг через определенный срок по заранее установленной цене.

Банк России проводит операции РЕПО только с кредитными организациями в целях обеспечения их ликвидности в частности, а также банковской системы в целом. Операции РЕПО проводятся как по фиксированной ставке, так и на основе аукциона. Рассмотрим данные об операциях РЕПО Банка России по фиксированной ставке в период 2014-2016 гг., представленные в таблице 1.

Таблица 1

Операции РЕПО Банка России по фиксированной ставке в период 2014-2016 гг.

2014 г.		2015 г.		2016 г.	
Ставка, % г.	Объем предоставленных средств, млн. руб.	Ставка, % г.	Объем предоставленных средств, млн. руб.	Ставка, % г.	Объем предоставленных средств, млн. руб.
6,5	626946,5	18	1486621,5	12	13943096,5
8	1069640,7	16	4462754,5	11,5	10405300,7
8,5	1576780,4	15	2126763,7	11	19637945,3
9	2678312	13,5	1525025,8		
10,5	5501252,2	12,5	3324115,9		
11,5	473845,4	12	13275982,7		
18	2466010,3				
Итого за год	14392787,5		26201264,1		43986342,5

Из таблицы 1 видно, что за 2016 год Банком России посредством операций РЕПО (сроком 1 день) было предоставлено 43,986 трлн. руб., что на 66,88% (или 17,785 трлн. руб.) больше значения 2015 года и на 205,61% (или 29,594 трлн.руб.) - значения 2014 года. При этом ставка процента в 2014 году выросла с 6,5% до 18% годовых, в 2015 году она снизилась до 12% годовых, а в 2016 году — до 11% годовых. Рассмотрим динамику объема операций РЕПО Банка России, проводимых на основе аукциона в период 2014-2016 гг., которая представлена на рисунке 1.

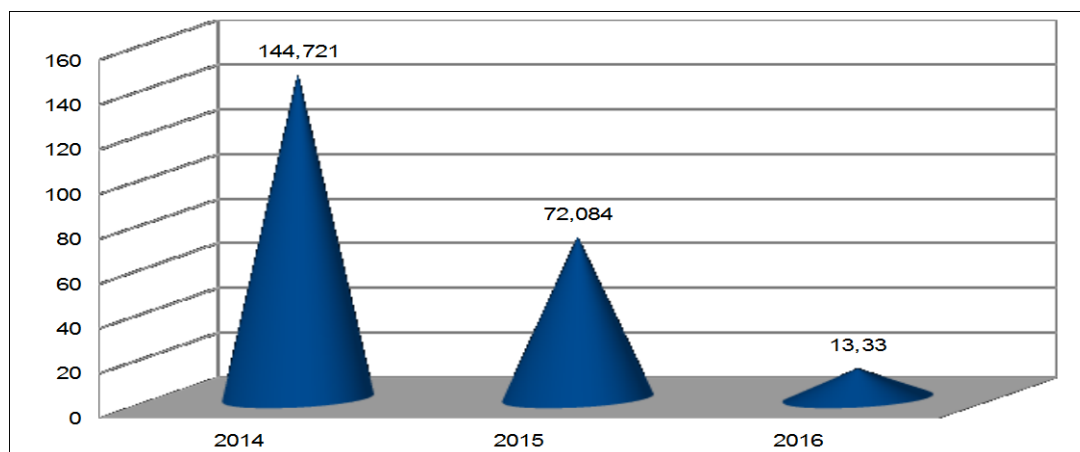


Рисунок 1 - Динамика общего объем заключенных сделок РЕПО на основе аукциона Банка России, трлн. руб.

Из Рисунка 1. видно, что в рассматриваемый период объем операций РЕПО, проводимых Банком России на основе аукциона, снижался. Так, в течении 2016 года объем таких сделок РЕПО составил 13,33 трлн. руб., т. е. сократился относительно 2015 года на 58,754 трлн. руб. или на 81,5%, относительно 2014 года - на 131,39 трлн. руб. или 90,79%. При этом в 2014 году средневзвешенная ставка процента колебалась в диапазоне 5,5183-17,4883% годовых, в 2015 году — в диапазоне 11,4867-17,4435% годовых, а в 2016 году — в диапазоне 10,2052-12,0039% годовых.

Таким образом, общий объем операций РЕПО Банка России (по фиксированной ставке и на аукционной основе всего) по итогам 2016 года составил 57,316 трлн. руб., т. е. сократился в рассматриваемый период на 101,798 трлн. руб. или 64% [рассчитано автором].

Как было указано выше, операции РЕПО проводятся Банком России при проведении денежно-кредитной политики в целях обеспечения ликвидности банковской системы. При этом под ликвидностью банковской системы следует понимать способность всей банковской системы страны своевременно и бесперебойно выполнять договорные обязательства и обеспечивать запланированные объемы внутреннего кредитования экономики и правительства.

Ликвидность банковского сектора России определяется остатками средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России. Рассмотрим динамику денежных средств кредитных организаций на счетах Банка России (Рис.2).

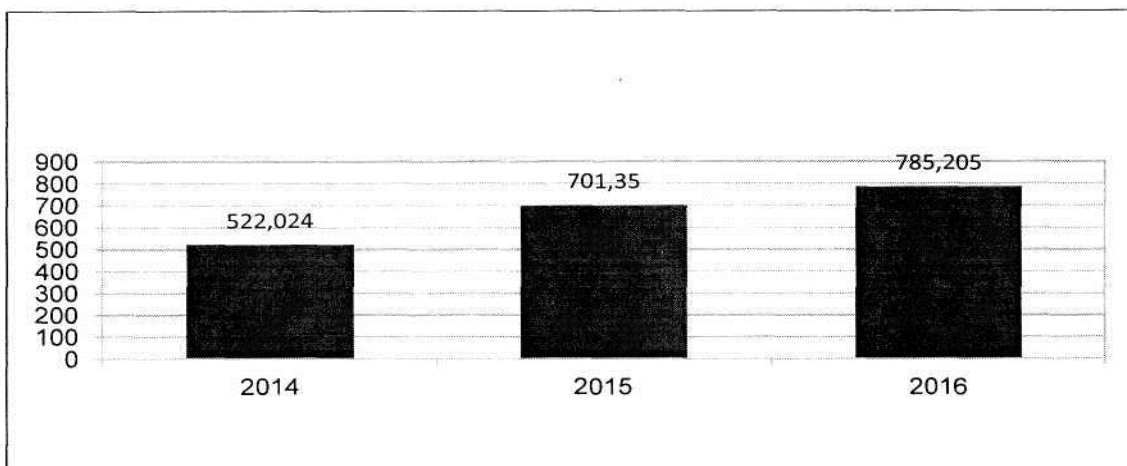


Рисунок 2 - Динамика объема денежных средств кредитных организаций на счетах в Банке России в период 2014-2016 гг. (на конец года), млрд. руб.

Из рисунок 2 видно, что объем денежных средств кредитных организаций на счетах в Банке России на конец 2016 года был зафиксирован на сумму 785,21 млрд. руб., что выше аналогичных значений конца 2015 и 2014 гг. - на 84 млрд.руб. (или 12%) и 263,2 млрд.руб. (или 50%) соответственно. Таким образом, можно говорить о росте ликвидности банковской системы страны.

Эффективность деятельности ЦБ РФ на фондовом рынке, в частности посредством проведения операций РЕПО, возможно оценить через сравнение динамики объемов сделок РЕПО и ликвидности банковского сектора Российской Федерации, что представлено на рисунок 3.



Рисунок 3 - Эффективность деятельности ЦБ РФ на фондовом рынке

На рисунок 3 наглядно представлен рост ликвидности банковского сектора России на фоне снижения объема сделок РЕПО, проводимых Банком России в период 2014-2016 гг., что свидетельствует об определенной эффективности проводимой ЦБ РФ деятельности на фондовом рынке. Следует отметить, что данная оценка недостаточно

объективна, поскольку не учитывает ряд прочих факторов, определяющих уровень ликвидности банковской системы.

Таким образом, Банк России проводит активную и в определенной мере эффективную деятельность на фондовом рынке, прежде всего, посредством заключения сделок РЕПО как по фиксированной ставке, так и на аукционной основе.

Литература

1. Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Текст]: Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ // Законы Российской Федерации. - 2016.-20 с.

2. О признании утратившим силу положения Банка России от 29 марта 2006 года № 284-П "О порядке эмиссии облигаций Банка России" [Электронный ресурс]: Указание ЦБ РФ №4090-У от 29.06.2016 г. // Режим доступа: <http://base.garant.ru/579825/>, свободный.

3. О внесении изменений в положение Банка России от 25 марта 2003 года № 219-п "Об обслуживании и обращении выпусков федеральных государственных ценных бумаг" [Электронный ресурс]: Указание ЦБ РФ от 17.10.2011 № 2716-У. // Режим доступа: <http://base.garant.ru/65816/>, свободный.

4. Операции РЕПО Банка России по фиксированной ставке [Электронный ресурс]: Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/ repo_session, свободный.

5. Объем заключенных сделок РЕПО на основе аукциона Банка России [Электронный ресурс]: Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/ Prtld^repo>, свободный.

6. Денежные средства кредитных организаций на счетах в Банке России [Электронный ресурс]: Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/Prtid=ostat_depo_new, свободный.

АЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

*Е.И. Горбунова, Л.М. Букреева
г. Белгород, Россия*

В сложных условиях развития экономики Российской Федерации особое значение приобретает кредитование, как один из основных видов банковской деятельности. Кредитование предполагает стабильное функционирование коммерческого банка. Кроме того, путем выдачи кредитов физическим и юридическим лицам коммерческий банк формирует свой кредитный портфель. Кредитный портфель представляет собой структурируемую по различным критериям качества совокупность кредитов, предоставленных банком, которая отражает социально-экономические и денежно-кредитные отношения между клиентами и банком по поводу обеспечения возвратного движения ссудной задолженности [1].

Кредитный портфель является одним из главных элементов при рассмотрении кредитной политики коммерческого банка. В связи с этим, вопросы управления кредитным портфелем становятся особенно актуальными [7]. Качество кредитного портфеля банка отражает эффективность риск-менеджмента, налаженность отношений между коммерческим банком, его клиентами и другими финансовыми, кредитными учреждениями, а также состояние всей банковской системы в целом.

Соответственно, кредитный портфель является основным доходным активом, качество которого напрямую влияет на финансовую устойчивость и надёжность всего

коммерческого банка. Основными характеристиками кредитного портфеля выступают следующие показатели: обеспеченность, доходность, риск.

Обеспеченность предполагает наличие залога по выдаваемым кредитам, формирующим кредитный портфель коммерческого банка. Приоритетными объектами залога, особенно в период нестабильной экономической ситуации, для коммерческого банка в рамках рассмотрения заявки на кредитование предприятий малого бизнеса выступают: залог недвижимости, автотранспорта и поручительство гарантийного фонда. Наличие данных объектов, выступающих в качестве обеспечения по кредитной сделке, дают возможность погасить обязательства клиента в случае отнесения данной сделки в категорию безнадежных. Реализация залогового обеспечения выступает эффективным методом повышения качества кредитного портфеля.

Доходность кредитного портфеля можно рассчитать как отношение доходов коммерческого банка по кредитным операциям на определенную дату к объему кредитного портфеля за аналогичный период.

В современной банковской системе АО «Россельхозбанк» является одним из крупнейших банков России, специализирующийся на финансировании предприятий агропромышленного комплекса.

Представленная на рисунке 1 структура кредитного портфеля коммерческого банка за 2016 год отражает долю корпоративного и розничного кредитного портфеля в общем кредитном портфеле АО «Россельхозбанк».



Рисунок 1 - Доля корпоративного и розничного кредитных портфелей в общем объеме кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» за 2016 год, млрд. рублей

Основную долю кредитного портфеля составляют кредиты, предоставленные корпоративным. Они включают в себя требования, относящиеся к юридическим лицам. В 2016 объем корпоративного кредитного портфеля Банка составил на конец 2016 года 1 410,7 млрд. рублей, что составляет 81,3% от общего портфеля. Розничный кредитный портфель представляет портфель персональных кредитов и портфель кредитов для субъектов малого предпринимательства. Он составляет 19% (325,2 млрд. рублей) от общего объема портфеля коммерческого банка. Консолидированный кредитный портфель АО «Россельхозбанк» по состоянию на начало 2017 года превысил 1,7 трлн. рублей. Такая тенденция характеризуется не только снижением процентных ставок по кредитам, но и планомерной работой по стабилизации качества общего кредитного портфеля банка [10].

Проанализируем более подробно динамику корпоративного кредитного портфеля за 2012-2016 года в млрд. рублей, которая представлена на рисунке 2.

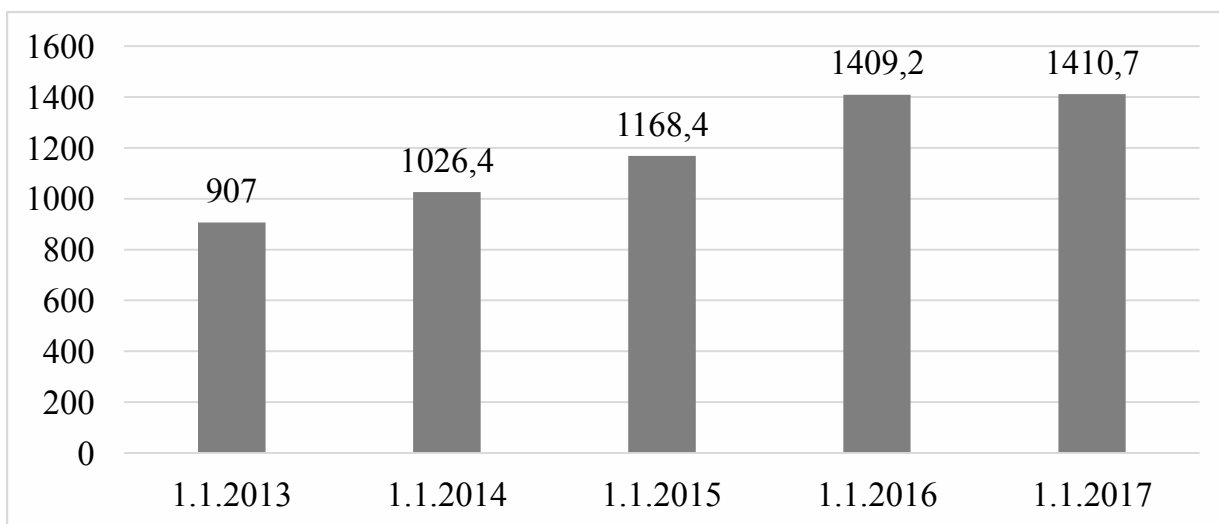


Рисунок 2 - Динамика корпоративного кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» за 2012 – 2016 гг., млрд. рублей

За рассмотренный период размер корпоративного кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» увеличился на 55,5% с 907 млрд. рублей в 2012 году до 1410,7 млрд. рублей в 2016 году. Максимальное увеличение наблюдалось в 2015 году. Данной категории заемщиков выдано кредитов на сумму 1409,2 млрд. рублей, что больше на 240,8 млрд. рублей (20,6%), чем в 2014 году [8]. Это связано, прежде всего, с активно развивающейся сферы АПК и проводимой политикой импортозамещения в России. Одной из причин роста корпоративного кредитного портфеля стало снижение ставок по кредитам для субъектов малого предпринимательства до 10,6% годовых и для субъектов среднего предпринимательства до 9,6% годовых [10]. Следовательно, российские компании нацелены на расширение своего производства, так как ставки по кредиту стали для них более выгодными.

Состав розничных клиентов неоднороден и зависит от позиции коммерческого банка на определение такой характеристики, как «мелкий клиент», совершающие банковские операции на небольшую сумму денежных средств [4].

Представим на рисунке 3 динамику розничного кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» в 2012 – 2016 годах.

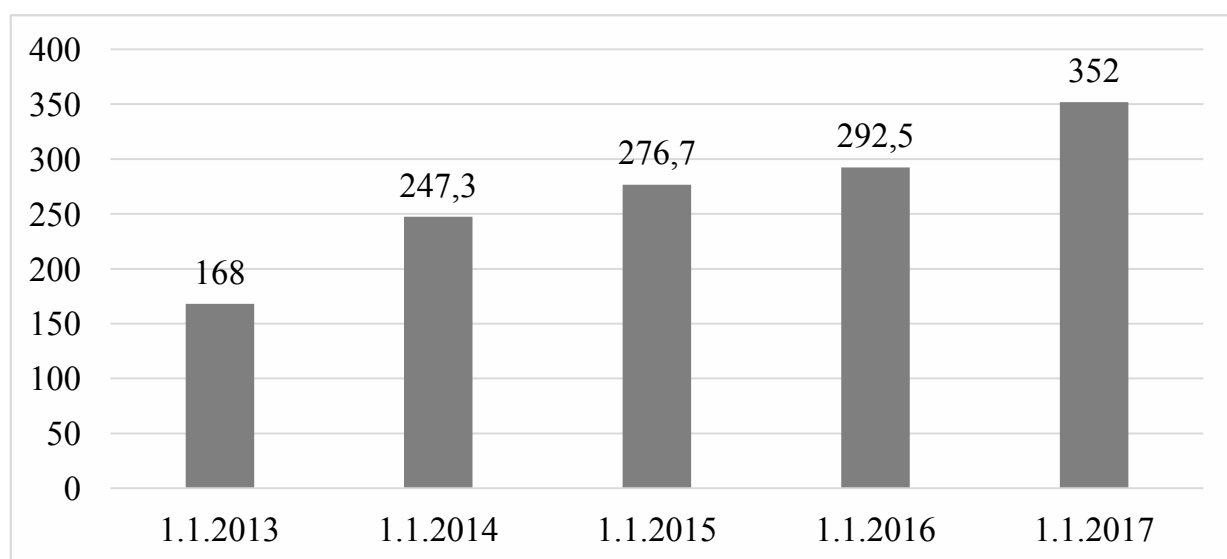


Рисунок 3 - Динамика розничного кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» в 2012 – 2016 годах, млрд. рублей

На протяжении пяти лет (с 2012 года по 2016 год) наблюдался рост розничного кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» с 198 млрд. рублей до 325,2 млрд. рублей (64,2%). В течение данного периода времени наблюдался рост показателей розничного кредитного портфеля. Так, наибольшее увеличение произошло в 2013 году (на 49,3 млрд. рублей или на 24,9%). Главной причиной такого роста стало крупное вложение денежных средств в развитие сферы агропромышленного комплекса. В связи с этим возросло и доверие среди потребителей банковских услуг.

По состоянию на 01.01.2017 47,0% кредитных вложений в АПК было сформировано за счет кредитов организациям — сельскохозяйственным товаропроизводителям (рисунок 4).

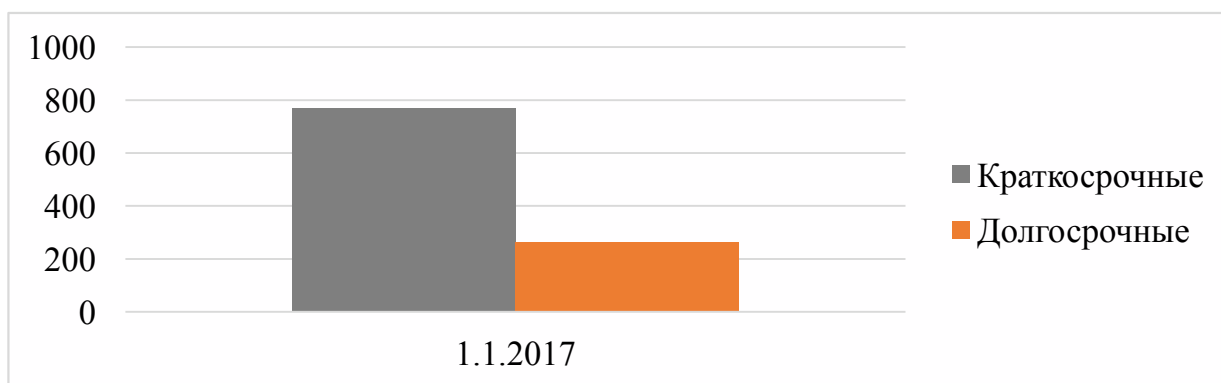


Рисунок 4 - Объем выдачи кредитов АПК в 2016 году, млрд. рублей

Доля кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, составила 3,2%, крестьянским (фермерским) хозяйствам — 3,3%. В структуре вложений в АПК на кредиты предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности приходится 16,9%; предприятиям, обслуживающим АПК, — 0,3%. Важным направлением деятельности Банка в рамках реализации Госпрограммы АПК является финансирование инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и модернизации объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.п.).

Одним из основных направлений кредитования в Банке является финансирование сезонных работ. На эти цели в 2016 году Банком выдано 260,0 млрд. рублей (на 36,9% больше, чем в 2015 году).

Важным направлением деятельности Банка в рамках реализации Госпрограммы АПК является финансирование инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и модернизации объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.п.). В 2016 году по данному направлению было выдано 45,0 млрд. рублей кредитов (на 2,7% больше по сравнению с 2015 годом).

Банк успешно реализует специальные программы кредитования корпоративных заемщиков на приобретение сельскохозяйственной техники и/или оборудования. На указанные цели за прошедший год Банком предоставлено 19,3 млрд. рублей кредитных средств, что на 45,8% превышает объем кредитов, выданных в 2015 году.

За 2016 год на покупку сельскохозяйственных животных Банком было выдано кредитов на сумму 2,3 млрд. рублей (рост на 18,2% по сравнению с 2015 годом).

Общий кредитный портфель банка на 1 января 2017 года превысил 1 трлн. 700 млрд. рублей и банк занимает третье место по величине кредитного портфеля населения. В рамках государственной программы развития сельского хозяйства заемщикам АПК в 2016 году выдано более 1 трлн. рублей кредитов, что на 60% больше, чем в 2015 году. На проведение сезонных полевых работ, от результата которых, как вы знаете, напрямую зависит успех урожая, выдано 260 млрд. рублей в 2016 год - это на 37% выше уровня 2015 года.

АО «Россельхозбанк» на первое число августа 2017 года занимает 5 место по России по нетто-активы банка — 2 898,71 млрд. рублей, капитал рассчитан в соответствии с требованиями Центробанка РФ- 380,10 млрд., кредитный портфель — 1 843,35 млрд., обязательства перед населением — 736,04 млрд.

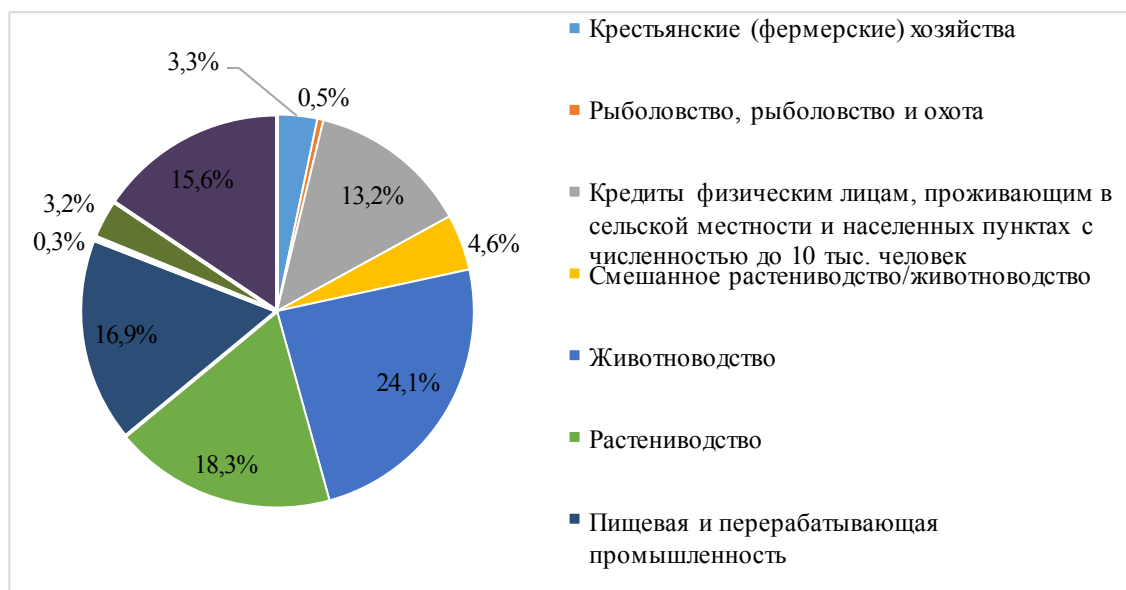


Рисунок 5 - Структура кредитных вложений АПК на 01.01.2017 год, %

В банковском секторе постепенно восстанавливалась маржинальность бизнеса при одновременном снижении процентных ставок и стабилизации качества кредитного портфеля. Вместе с тем при сохранении разнонаправленных тенденций в российской экономике динамика кредитования нефинансовых организаций и населения оставалась слабой. На фоне снижения в 2016 году совокупного объема кредитов в экономике и усиления конкуренции за платежеспособных заемщиков динамика кредитования со стороны Банка опережала среднерыночные темпы роста. Общий кредитный портфель на конец 2016 года превысил 1,7 трлн. рублей, в том числе задолженность по кредитам АПК достигла 1,2 трлн. рублей. Банк приложил значительные усилия для обеспечения опережающей динамики кредитования в условиях сложной макроэкономической ситуации и серьезных ресурсных ограничений. По сравнению с предыдущим годом на 62% был увеличен объем кредитования агропромышленного комплекса: Банк предоставил на его развитие рекордные 1,03 трлн. рублей. Сегодня доля Банка на рынке кредитования АПК составляет почти 30% и 75% — в финансировании сезонных работ, Банк занимает второе место в России по величине кредитного портфеля малого и среднего бизнеса, который превысил 505 млрд. рублей, третье место по объему кредитов населению.

В отчетном году Банк проводил планомерную работу по повышению качества кредитного портфеля, что привело к снижению уровня просроченной задолженности. При этом Банком сформирован значительный объем резервов.

Таким образом, грамотное управление кредитным портфелем позволяет укрепить финансовую стабильность и надежность коммерческого банка, улучшить показатели его деятельности. При этом, банку необходимо выполнить следующие задачи: ориентировать состав кредитного портфеля в сторону вложений в наиболее привлекательные сегменты банковского бизнеса, сократить вложения, приходящиеся на наименее качественные сегменты кредитного портфеля [5]. Для эффективной организации процесса размещения денежных ресурсов, необходимо соблюдать основные принципы организации и управления кредитным портфелем:

1. Привлечения заемных денежных средств.
2. Внедрение новых кредитных продуктов.
3. Реализация программы устойчивого денежного обращения.

Литература

1. Болдышев А.С., Гребеник В.В. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях // Интернет-журнал Науковедение. 2015. № 5 (30). С. 12.
2. Владыка М.В., Бурдинская Д.М., Горбунова Е.И. Развитие методов государственного банковского регулирования и надзора: федеральный и региональный аспекты реформирования // Фундаментальные исследования. 2017. № 2. С. 114-119.
3. Гукова И.Н., Горбунова Е.И. Теоретические аспекты исследования банковского дела в России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 1-5. С. 41-46.
4. Масан О.Б., Меньшенина А.В. Процесс управления розничным кредитным портфелем коммерческого банка // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 214-219.
5. Мендеш Л. А. Управление кредитным портфелем в современных условиях // Аспирант. № 3 (19). 2016. С. 163-166.
6. Туева Т.Ю. Управление кредитным портфелем и способы регулирования задолженности банка // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 2-6. С. 145-150.
7. Официальный сайт АО «Россельхозбанка»: годовой отчет за 2014 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rshb.ru/download-file/157682> (дата обращения 10.09.2017).
8. Официальный сайт АО «Россельхозбанка»: годовой отчет за 2015 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rshb.ru/download-file/225276/> (дата обращения 10.09.2017).
9. Официальный сайт АО «Россельхозбанка»: годовой отчет за 2016 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rshb.ru/download-file/285027/> (дата обращения 10.09.2017).
10. Официальный сайт АО «Россельхозбанка»: государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rshb.ru/smallbusiness/gos_msp/ (дата обращения 10.09.2017).

КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ БАНКОВ С СУБЪЕКТАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

*А.А. Гулько, Т.А. Пьяных
г. Белгород, Россия*

Состояние аграрного сектора во многом определяет социально-экономическое развитие государства и характеризует уровень обеспечения его продовольственной безопасности. На протяжении последних десяти лет именно сельское хозяйство является драйвером социально-экономического роста в России.

Функционирование сельскохозяйственных предприятий связано с высокими рисками, присущими аграрному сектору. Прежде всего, это - зависимость от природно-климатических условий, длительный характер воспроизводственного цикла, низкая прибыльность сельскохозяйственного производства, его «закредитованность», значительная потребность в краткосрочных и долгосрочных заемных ресурсах.

Необходимым условием динамичного экономического развития сельскохозяйственных предприятий является достаточное их финансовое обеспечение. Роль аграрного сектора в социально-экономическом развитии страны и его высокие риски обуславливают при этом необходимость активного участия в решении проблем его финансового обеспечения государства; разработки и реализации программ финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий на государственном уровне [4, стр. 46].

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, действующая ныне, призвана значительно улучшить состояние экономики АПК, и ее реализация должна обеспечить к 2020 году достижение параметров, необходимых для обеспечения продовольственной безопасности страны [14].

Поддержка АПК в рамках Государственной программы осуществляется по целому ряду направлений, предусматривая:

- частичное возмещение затрат сельхозтоваропроизводителей на уплату страховой премии;
- частичное возмещение по кредитам и займам;
- поддержку государством животноводства, растениеводства, фермерства, экономически значимых региональных программ;
- государственное финансирование программ поддержки и развития социальной сферы села;
- стимулирование модернизации техники сельскохозяйственного назначения, внедрения инноваций [6, с. 36].

Вместе с тем, несмотря на постоянное развитие и совершенствование механизма финансирования отечественных сельскохозяйственных предприятий, отмечается снижение доли инвестиций в сельское хозяйство; по-прежнему остро стоит проблема разработки и внедрения комплексной системы финансовой поддержки его инновационной деятельности.

Поскольку важнейшим источником финансирования сельского хозяйства являются кредитные ресурсы [5, с. 160], то это обуславливает необходимость формирования действенных механизмов их удешевления и стимулирования банков к кредитованию инновационных проектов в этой жизненно важной отрасли нашей экономики.

Кредит является одной из важнейших категорий экономической науки, представляя собой движение ссудного капитала, обслуживающего в основном кругооборот функционирующего капитала и приносящего доход в форме ссудного процента. В силу своей экономической природы кредит, используя для возвратного предоставления средств, оказывает влияние на процессы производства, реализации и потребления продукции, а также на сферу денежного оборота [2, с. 137]. Кредит дает возможность как экономике в целом, так и отдельным экономическим субъектам и населению удовлетворять свои хозяйственные и личные потребности, позволяя преодолевать ограниченность финансовых ресурсов. Использование его является важнейшим и решающим фактором развития экономики, способным существенно воздействовать на экономическую конъюнктуру - как расширяя, так и сдерживая развитие производства [3, с. 209].

Особенности сельскохозяйственного производства обуславливают специфику его кредитования в сравнении с кредитным финансированием других отраслей экономики, что в свою очередь делает целесообразным рассмотрение сельскохозяйственного кредита в качестве самостоятельной формы кредитных отношений.

Специфические особенности сельскохозяйственного кредита, по сравнению с другими формами и видами кредита, заключается прежде всего в том, что:

– предоставление денежных средств осуществляется как юридическим лицам (в различных организационно-правовых формах), так и физическим лицам, выступающим в качестве производителей сельскохозяйственной продукции;

– в роли кредиторов могут выступать как банковские учреждения (специализированные и универсальные), так и другие финансово-кредитные институты;

– кредитные ресурсы могут быть предоставлены на финансирование как текущей, так и инвестиционной деятельности;

– технологии кредитования сельского хозяйства, как правило, предусматривают льготные по сравнению с другими отраслями экономики условия, что требует строгого учета и системного контроля целевого расходования бюджетных и внебюджетных ресурсов и объективной оценки эффективности их использования [8, с.143].

Трактовка понятия сельскохозяйственного кредита, или «агрокредита», в научной литературе не совсем однозначна. На наш взгляд заслуживает внимания определение данной категории Т.Г. Кардаильской, рассматривающей «агрокредит» как ссужаемые кредитной организацией (банком) денежные средства хозяйствующему субъекту сельхозпроизводства (КФХ, ЛПХ, акционерные общества, кооперации, интегрированные структуры и т. д.) на условиях возвратности, срочности, платности и целевого использования с возмещением всей или части процентной ставки по кредиту в соответствии с порядком предоставления льгот сельхозтоваропроизводителям, установленным федеральным или региональным законодательством РФ, с обязательным страхованием кредитуемого имущества (страхование посевов, КРС, основных фондов и т. д.) или залогового имущества (когда кредит берется на приобретение удобрений, средств борьбы с насекомыми, ГСМ и т. д.) [9, стр. 198].

Используемые в отечественной практике механизмы банковского кредитования аграрного сектора, к сожалению, ориентированы на узкий круг заемщиков и пока в недостаточной степени направлены на поддержку сельскохозяйственной сферы. В силу значительной подверженности аграрной отрасли производственным и экономическим рискам, кредитные организации не в состоянии самостоятельно решить указанные проблемы, что обуславливает необходимость формирования действенных механизмов регулирования их кредитных отношений с сельхозпроизводителями со стороны государства.

Государственное регулирование системы сельскохозяйственного кредитования – это сложный процесс, под которым следует понимать организационно-экономическое и правовое воздействие со стороны государства на порядок формирования и функционирования институциональных форм оказания кредитной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, направленное на создание условий для практической реализации ее существенных функций - обеспечения устойчивости системы; наиболее полного охвата заемщиков; стимулирования развития сельского хозяйства путем обеспечения возвратных источников финансирования процессов производства сельскохозяйственной продукции и воспроизводства общественных благ.

Для действующего в настоящее время государственного регулирования кредитования сельского хозяйства характерны субсидируемый порядок кредитования, высокий уровень прямой государственной поддержки и низкий - покрытия со стороны сельскохозяйственных заемщиков. Наблюдавшийся в последние годы интенсивный рост кредитования предприятий аграрного сектора обеспечивался весьма «узкой компанией» банков, что привело к высокой концентрации совокупного кредитного портфеля сельского хозяйства в отдельных кредитных организациях.

Более эффективный способ регулирования предполагает использование кредитных механизмов, способных обеспечивать высокую доступность агрокредита для различных категорий ссудозаемщиков, устойчивость кредитной политики и баланса интересов банка как коммерческого предприятия и как государственного института кредитной поддержки

сельскохозяйственной отрасли, с учетом рыночного и социально-ориентированного векторов развития аграрной сферы [7, с. 175].

При кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей одним из самых важных моментов является составление программы продаж на период кредитования в целях анализа выручки от реализации на предмет ее достаточности для нормального функционирования предприятия и погашения обязательств по запрашиваемому кредиту, что требует при рассмотрении кредитной заявки со стороны банка проведения анализа рынка сельскохозяйственной продукции, изучения спрос и предложения на нее.

Важным моментом при кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей является определение реальных потребностей в кредитных ресурсах. При кредитовании сельскохозяйственных предприятий обязательным условием является принятие в качестве дополнительного обеспечения будущего урожая.

Одним из способов минимизации рисков банка при кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей является принятие в залог земель сельскохозяйственного назначения (собственность заемщика), используемых предприятием в процессе деятельности. Погашение кредитов осуществляется за счет выручки от реализации сельскохозяйственной продукции [11, с.74].

Отдельный аспект кредитных отношений – банковское кредитование малых форм хозяйствования. Большинство банковских кредитов, выдаваемых фермерам, носят весьма скромные размеры. Максимальный размер кредита для малых форм хозяйства составляет 300 тыс. рублей со сроком кредитования от 1 до 3 лет. При этом заемщики имеют тенденцию оформлять кредиты в разных банках, в силу чего количество кредитов постепенно накапливается, а возможности для их погашения отсутствуют.

Во многом это объясняется слабой степенью адаптации сельского хозяйства к условиям рыночной экономики. Стоимость недвижимости в сельской местности, ниже, чем в городе, что снижает возможность предоставления банку ликвидного залога. Крайне слабо осуществляется модернизация сектора, а потому руководство сельскохозяйственных предприятий и представители малых форм хозяйствования действуют зачастую по «старым моделям» [12, с. 5].

Крупным банкам невыгодно кредитовать малые предприятия вследствие высоких рисков, значительных накладных расходов и отсутствия достаточного количества квалифицированного персонала. В данной ситуации кредитные организации предпочитают развивать розничное кредитование, так как в данном сегменте повышенные риски компенсируются высокими процентными ставками.

Наибольшую долю в совокупных кредитных вложениях банков в сельское хозяйство занимают долгосрочные кредитные вложения. При этом непосредственно на сельское хозяйство приходится порядка 38,3% всех полученных организациями АПК долгосрочных кредитных ресурсов, остальные же 61,7% – это кредиты, полученные обслуживающими организациями [14].

В настоящее время субсидии для сельскохозяйственных предприятий из федерального бюджета ставятся в полную зависимость от субсидий из бюджетов субъектов Федерации, что крайне негативно отразится на кредитовании аграрного сектора экономики, особенно в дотационных регионах.

Для формирования надёжной и доступной системы финансово-кредитного обеспечения российских сельхозпроизводителей представляется необходимым:

- обеспечить ресурсную поддержку агроориентированных банков, активно участвующих в кредитовании сельского хозяйства. При этом со значительным числом из них мог бы сотрудничать Россельхозбанк с целью экономии операционных затрат и диверсификации части рисков, которые в настоящее время Банк берёт на себя;

- изменить порядок субсидирования процентных ставок за кредит для мелких сельскохозяйственных заемщиков, для которых этот путь финансовой поддержки в

большинстве случаев становится недоступен в силу высокой затратности времени и средств на сбор и оформление необходимых документов;

- предоставить больше самостоятельности регионам в определении приоритетных направлений в использовании федеральных субсидий на поддержку АПК, а сам их объем связать с увеличением пашни, повышением урожайности и других качественных показателей эффективности производства, тем самым стимулируя ввод в оборот простаивающих сельхозземель и внедрение передовых агротехнологий [13, с. 68];

- создать кредитные бюро сельхозпроизводителей, которые будут проверять задекларированную последними информацию о производственной и операционной деятельности, определять на основе согласованных с банками методик рейтинг надёжности заёмщика, формировать публичные расчёты собственности на землю, информационные депозитарии [13, с. 69].

Механизм кредитования сельского хозяйства должен быть сформирован на базе сочетания различных кредитных продуктов, учитывающих специфику каждой категории сельскохозяйственных производителей.

Поскольку в настоящее время предприятия рассматриваемой отрасли испытывают существенные трудности с залогом и поручительством при оформлении кредитов, необходимым на перспективу представляется развитие ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения. Вместе с тем, следует заметить, что развитие этого кредитного механизма сдерживается наличием земель, оформленных в собственность сельскохозяйственных организаций [10, с. 250].

На современном этапе своего развития отечественная экономика столкнулась со значимыми вызовами и проблемами, для решения которых готовых механизмов, алгоритмов и очевидных ответов, увы, нет. При этом проблемы вызваны не только применением по отношению к России экономических санкций, как это может однозначно показаться на первый взгляд, - в экономической системе произошли существенные структурные деформации, преодоление которых требует системного подхода к решению фундаментальных проблем устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий регионов.

Литература

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учеб. / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.

2. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учеб. / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. – М.: КНОРУС, 2014. – 800 с.

3. Гулько, А.А. Кредитная политика коммерческого банка в контексте современных подходов к оценке роли кредита [Текст] / А.А. Гулько, В.П. Чорба ; НИУ БелГУ // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества : материалы II международной научно-практической конференции, Белгород, 15 ноября 2013 г.; под ред. Е.В. Никулиной. – Белгород, 2014. – С. 209-214.

4. Гулько, А.А. Об импортозамещении как необходимой составляющей обеспечения продовольственной безопасности России [Текст] / А.А. Гулько, Т.А. Пьяных // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – часть II, № 4. – С. 43-46.

5. Еремина, О.И. Банковское кредитование аграрного сектора экономики / О.И. Еремина // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №24. – С. 160-162.

6. Ильина, В.Д. Развитие поддержки сельхозтоваропроизводителей в условиях экономической нестабильности [Текст] / В.Д. Ильина, Е.В. Семенова // Известия великолукской ГСХА. – 2016. – № 3. – С. 36-42.

7. Исаева, П.Г. Основные направления государственного регулирования системы кредитования АПК [Текст] / П.Г. Исаева, Б.Ш. Шарипова // Банковское и страховое дело. – 2012. – № 3. – С. 171-176.
8. Исаева, П.Г. Перспективы развития кредитования и его влияние на устойчивость сельского хозяйства [Текст] / П.Г. Исаева, З.Т. Таги-заде // Банковское и страховое дело. – 2012. – № 3. – С. 143-148.
9. Кардаильская, Т.Г. Агропромышленный комплекс как специфический объект кредитования [Текст] / Т.Г. Кардаильская // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 2 – С. 197-200.
10. Котелевская, Н.К. Кредитование – один из факторов перспективного развития АПК России [Текст] / Н.К. Котелевская, Е.С. Болгова // Никоновские чтения. – 2016. – № 21. – С. 248-250.
11. Мельникова, Н.А. Особенности кредитования сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Н.А. Мельникова // Деньги и кредит. – 2016. – № 2 – С. 72-74.
12. Мельникова, О.Ю. Особенности и проблемы кредитования сельского хозяйства в России [Текст] / О.Ю. Мельникова // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. – 2015. – № 3 – С. 1-12.
13. Шишкина, Д.А. Совершенствование банковского кредитования предприятий АПК [Текст] / Д.А. Шишкина // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты: материалы международной научно-практической конференции, г. Вологда, 28 декабря 2016 г.: в 2 частях. Часть 2. – Вологда: ООО «Маркер». - 2017. – С. 68-69.
14. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.mcsx.ru, свободный.

О ВЛИЯНИИ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА РЫНОК РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

А.А. Гулько, О.И. Филатова
г. Белгород, Россия

В настоящее время одним из направлений денежно-кредитной политики является работа по снижению величины долга субъектов Российской Федерации и повышению качества региональных заимствований. В рамках данного направления в 2014-2017 гг. было увеличено бюджетное кредитование субъектов с целью отказа последних от дорогих банковских кредитов. Однако данная политика не принесла ожидаемых результатов - регионы не перестали использовать данный источник финансирования [3], в связи, с чем на федеральном уровне было принято решение о принудительном снижении стоимости банковского регионального кредитования.

Одним из первых шагов стало установление фиксированного порядка расчета процентной ставки регионального кредитного займа: она равнялась ключевой ставке ЦБ РФ с надбавкой в 1,25%.

В 2016 году условия кредитования были пересмотрены, став более гибкими - согласно постановлению правительства РФ стоимость кредитных ресурсов для регионов стала определяться величиной ключевой ставки и плавающей надбавки. Фактически же ставки по региональным кредитам оказались жестко привязанными к размеру ключевой ставки, что теоретически давало возможность регулировать рынок кредитования регионов. Однако эффективность такой практики на данный момент остается под вопросом.

Для оценки эффективности проводимой процентной политики на основании статистики ТРП – Финансовые решения авторами был построен график (см. рис.), включающий значения ключевой ставки, процентных ставок по краткосрочным кредитам,

как наиболее репрезентативным, а также разницы между ними, так как для оценки эффективности необходимо не просто установить зависимость между ключевой ставкой и ставкой по кредитам субъектам РФ, но и сделать выводы о допустимости отклонений этих показателей друг от друга.

Как видно из рисунка, график изменений средних значений процентных ставок по краткосрочным кредитам полностью соответствует графику изменений ключевой ставки. Этот факт подтверждает проведенный авторами корреляционно-регрессионный анализ зависимости данных показателей.

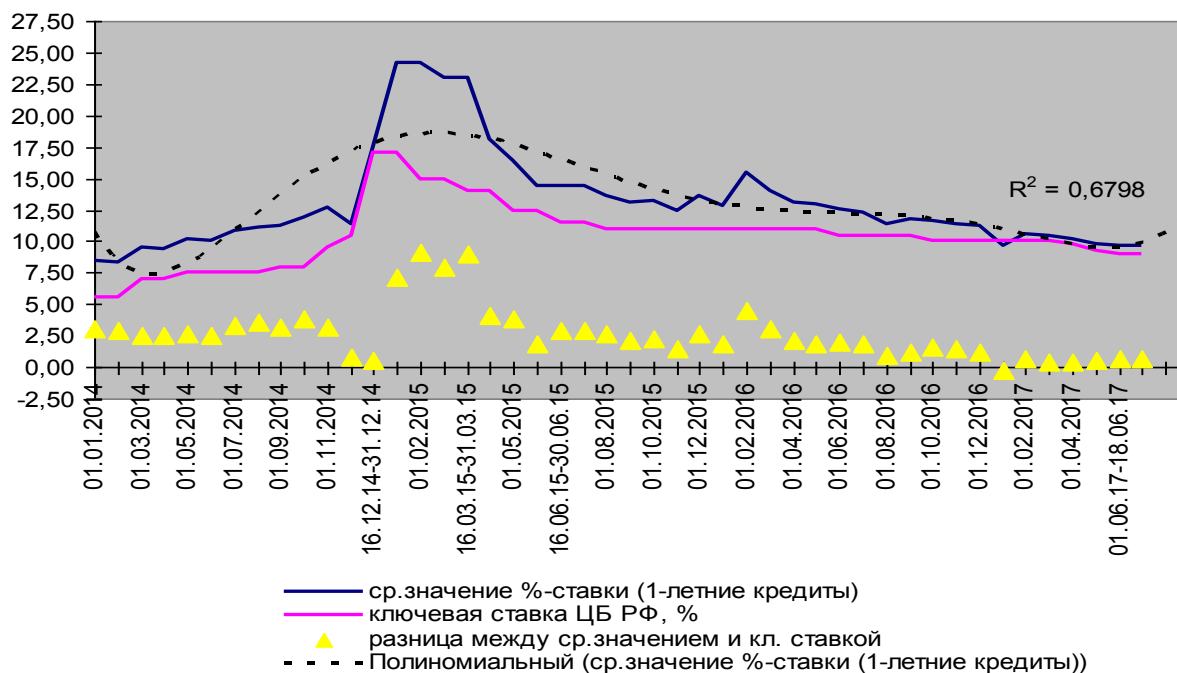


Рисунок 1 - Зависимость среднего значения ставки по краткосрочным региональным кредитам от величины ключевой ставки ЦБ РФ

В ходе анализа было получено уравнение регрессии: $y = 4,9 + 0,4x$. Коэффициенты регрессионного уравнения показывают, что при изменении ключевой ставки на 0,4 п.п. произойдет соответствующее изменение ставок по кредитам субъектам РФ на 4,9 п.п. Рассчитанный в рамках анализа коэффициент корреляции $r=0,67$ показал, что между показателями действительно установилась прямая сильная связь.

За период 2014-2017 гг. можно выделить две фазы изменений процентных ставок по региональным кредитам, обусловленные ростом или снижением ключевой ставки: первая – повышение процентных ставок с начала 2014 г. по март 2015 г., вторая – снижение соответствующих ставок с марта 2015 г. по настоящий момент.

В 2014 году в связи с введением экономических санкций против России и ослабления курса рубля ключевая ставка была увеличена до 17%, что вызвало существенное удорожание кредитов для регионов. Процентные ставки по кредитам достигли почти 25%, так как банки, опасаясь дальнейшего снижения курса рубля, закладывали в стоимость кредитных ресурсов помимо рисков невозврата денежных средств значительно возросшие валютные риски. Таким образом, отклонения от ключевой ставки составили более 8 п.п.

В 2016-2017 гг. ситуация меняется: ключевая ставка подвергается принудительному снижению – в 2016 году до минимального значения в 10%, в 2017 г. – 9%. Применяемая политика по снижению ключевой ставки достигает цели: соответственно со снижением ключевой ставки снижается стоимость кредитных ресурсов для субъектов РФ, кредиты пользуются все большим спросом. Банки также проявляют

заинтересованность в кредитовании субъектов РФ, так как вместе со снизившейся доходностью данного сегмента уменьшились риски кредитования [3].

Число кредитных организаций, принимающих участие в торгах, за исследуемый период возросло на 13,6% и достигло 75 участников. Рост конкуренции способствовал минимизации прибавляемой к ключевой ставке надбавки при формировании процентных ставок. Начиная с марта 2016 г. банки предоставляют кредиты регионам с минимальной надбавкой в 2,5 п.п., в 2017 году этот показатель становится еще ниже – около 0,5 п.п, несмотря на резкий рост в 5% курсов доллара и евро в июле.

Вместе с тем, объемы рынка по состоявшимся тендерам к концу 2015 года возросли на 113%, к концу 2016 года – еще на 35% (см. табл. 1). Доля состоявшихся аукционов увеличилась с 26% в 2014 году до 58% в 2016 году. При этом активными темпами снижаются объемы рынка по несостоявшимся тендерам: доля аукционов, чьи условия не заинтересовали ни один банк, снизилась до 9% в 2016 году.

Таблица 1

**Объемы рынка кредитования регионов в разрезе статусов аукционов
в 2014-2017 гг., млн.руб.[5]**

Показатель	За год			Прирост, %		За 1 полугодие		Прирост, %
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Объем рынка по объявленным тендерам	1082449	1017628	915774	-6,0	-10,0	313771	346335	10,4
Объем рынка по состоявшимся тендерам	194374	414819	559618	113,4	34,9	152006	266011	75,0
Объем рынка по отмененным тендерам	66362	30381	17836	-54,2	-41,3	5855	4652	-20,5
Объем рынка по несостоявшимся тендерам с единственным участником	473728	302774	250639	-36,1	-17,2	107660	71683	-33,4
Объем рынка по несостоявшимся тендерам (нет заявок)	347985	269654	87641	-22,5	-67,5	48210	3989	-91,7

В первом полугодии 2017 года отмеченные тенденции только усиливались. По сравнению с соответствующим периодом 2016 года впервые наблюдается рост объявленных аукционов на 10,4%; доля тендеров, в которых определен победитель, возросла до 77%; объем рынка по несостоявшимся тендерам ввиду отсутствия заявок снизился на 91,7%.

Однако, судя по рисунку, фаза снижения ставок либо уже достигнута, либо закончится в ближайшем будущем. Одной из причин, объясняющих данное утверждение, является цикличность, которую можно проследить на рисунке, - в начале 2015-2016 гг. наблюдается повышение ставок. Также согласно полиномиальной линии тренда с учетом величины достоверности аппроксимации $R=0,68$ в краткосрочном периоде есть риск повышения ставок на 1-1,5%. Об этом косвенно говорит и процентная политика Центрального Банка, пока не понижающего ключевую ставку [4].

Однако от некоторых участников рынка поступают предположения, что ставки в краткосрочном периоде могут быть также и снижены на несколько процентов. Объясняется данный факт началом нового цикла роста экономики, увеличением уровня ВВП, низким уровнем инфляции в 2017 году – около 4%, что создает возможности по снижению стоимости кредитных ресурсов для регионов [1].

Таким образом, политика по снижению ключевых ставок способствовала снижению величины отклонений среднего значения ставок по кредитам от ключевой ставки и увеличению объемов и доли рынка по состоявшимся тендерам. Увеличение числа участников на рынке банковских региональных кредитов привело к развитию конкуренции и минимизации прибавляемой к ключевой ставке надбавки при формировании итоговых процентных ставок по кредитам. При условии повышения ставок в ближайшие полгода часть субъектов РФ снова может обратиться к бюджетному кредитованию, часть – к облигационному рынку в ущерб рынку региональных кредитных займов. Однако, если прогнозы о начале нового цикла экономического роста оправдаются, и величина отклонений среднего значения ставок по кредитам от ключевой ставки сохранится, то рынок кредитных займов будет по-прежнему актуален для регионов.

Литература

1. Ежемесячный обзор рынков // Июль 2017 [Электронный ресурс]: аналитические обзоры / ТРП – Финансовые решения. URL: <http://trp.tomsk.ru/pages/analytics/> (дата обращения 05.09.2017)
2. Путин поставил задачи по сокращению дефицита региональных бюджетов [Электронный ресурс] // Клуб регионов. URL : <http://club-rf.ru/news/>. (дата обращения 03.09.2017)
3. О развитии кредитных отношений субъектов Российской Федерации с кредитными организациями в контексте повышения качества региональных заимствований [Текст] / А.А. Гулько, О.И. Филатова, Е.И. Горбунова // Экономика и предпринимательство. – 2017. - №1 (78). – С. 308-311.
4. Прогноз: ЦБ не снизит ключевую ставку [Электронный ресурс] // Макроэкономика и бюджет. Ведомости. – 2017. - URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/07/27/726236-tsb-klyuchevuyu-stavku>. (дата обращения 04.09.2017)
5. ТРП - Финансовые решения [Электронный ресурс] // URL: <http://trp.tomsk.ru/>. (дата обращения 04.09.2017)

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

А.А. Мадж, Б. Яссер, Е.В. Толмачева
Научный руководитель: И.И. Веретенникова
г. Белгород, Россия

В современных меняющихся рыночных условиях некоторые коммерческие банки сталкиваются с проблемами в системе управления из-за отсутствия наиболее важных элементов системы, например, таких как внутренний контроль.

Внутренний контроль и другими кредитными организациями. Внутренний контроль способствует повышению эффективности работы банков и эффективности управления. Эффективность внутреннего контроля является наиболее важным фактором стабильности коммерческих банков. В данной статье мы рассмотрим значение внутреннего контроля для системы управления коммерческим банком.

Термин «контроль» имеет множество значений:

- «controle» (фр.) - надзор, мониторинг, проверка, управление [8, с. 72];
- «control» (англ.) - контроль, надзор, регулирование [11, с. 103];
- «контроль» (рус.) - проверка, наблюдение [4, с. 264].

В теории и в практике термин «контроль» используется повсеместно, однако единого определения так до настоящего времени и не принято.

Некоторые учёные рассматривают контроль как самостоятельную функцию управления, которая представляет собой систему исследования и проверки процесса функционирования объекта в соответствии с принятыми управленческими положениями, а также позволяет обнаружить отклонения от намеченных целей и принимать корректирующие меры при необходимости [1, 7].

М.Ф. Овсийчук трактует контроль как «комплексное изучение деятельности организаций и их структурных подразделений, экономической эффективности и законности осуществляемых хозяйственных операций, достоверности учётной информации и бухгалтерской отчётности, состояния объектов контроля» [2, с].

Многоаспектность этого понятия обусловлена многогранностью управленческой деятельности. Так как в основе любой деятельности лежит достижение конкретных целей, то контроль тоже связан с достижением этих целей.

Функция контроля – характеристика управления, позволяющая выделить проблемные области и изменить работу организации до такого, как эти трудности приведут к кризисной ситуации. Каждая организация должна владеть возможностью своевременно выявлять свои недочёты и устранять их прежде, чем они помешают достижению целей банковского учреждения [2].

Ведущими функциями внутреннего контроля считаются:

- 1) точное разграничение возможностей и обязанностей;
- 2) разделение функций контроля от управляющих и планово-финансовых структур банка;

3) прогнозирование рисков и управление ими;

4) согласование контрольных процедур, системы охраны активов.

В связи с этим, выделим преимущества использования системы внутреннего контроля в кредитных организациях, которые представлены на рисунке 1 .

Изучение роли и функций внутреннего контроля в системе управления коммерческим банком позволяет сделать вывод об объективной необходимости использования внутреннего контроля на всех ступенях и уровнях управления и необходимости его реализации именно соответствующими структурными подразделениями банка.

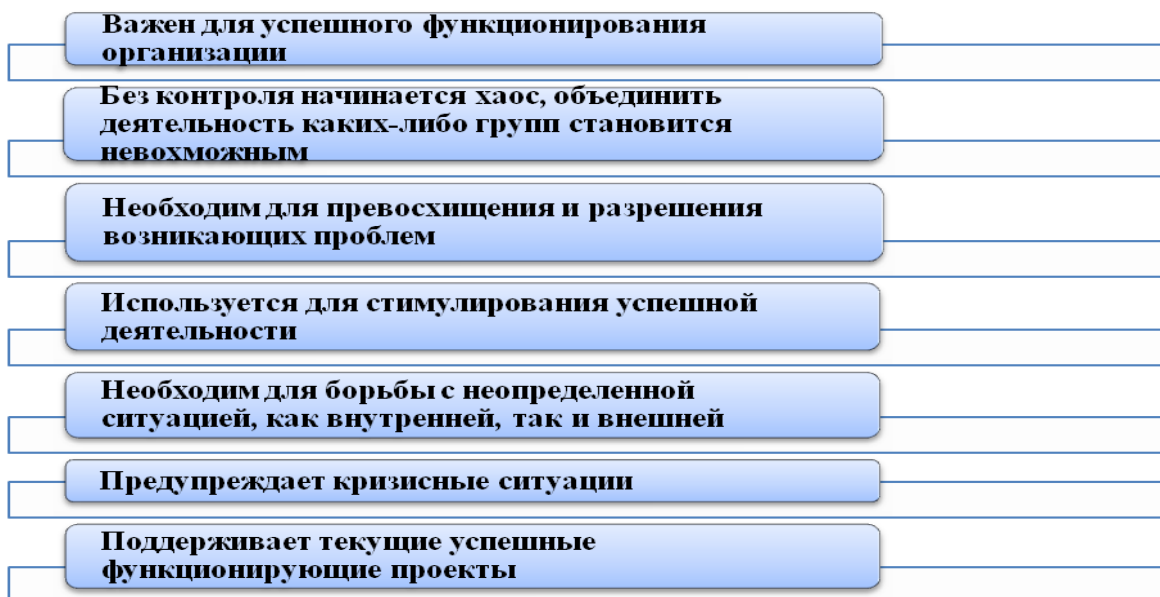


Рисунок 1 - Преимущества применения контроля в организации

Согласно Положению ЦБ РФ от 16 декабря 2003г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» [10] к подразделениям, которые осуществляют внутренний контроль, относятся:

- служба внутреннего контроля (аудита) - подразделение осуществляющее специализированную деятельность по внутреннему контролю в банке;

- ответственный сотрудник (подразделение) по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

- иные структурные подразделения и/или сотрудники, выполняющие проверку деятельности кредитной организации как профессионального участника рынка ценных бумаг на соответствие требованиям законодательства РФ о ценных бумагах и защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг;

- структурное подразделение, которое отвечает за соблюдение нормативных правовых актов, учредительных и внутренних документов кредитной организации.

Главная роль в создании и реализации внутреннего контроля в банке принадлежит службе внутреннего контроля как структурному подразделению, функционирующему исключительно для контроля. Поэтому считаем необходимым разграничение полномочий в структуре банка. Ниже приведём примеры негативных последствий отсутствия разграничений: в процессе совмещения менеджерами контрольных функций и непосредственной должности, имеют место недочёты и ошибки в их конкретной работе, что собственно и воздействует на качество управления и на оценку итогов их труда. Вследствие этого имеет место быть разногласия между генеральным директором и менеджерами, которым в большинстве случаев хочется выдать желанное за действительное или же приукрасить состояние дел.

При отсутствии контролирующей сторонней организации в системе внутреннего контроля возникают недочёты на разных уровнях работы системы. По данной причине, целесообразно привлекать высококвалифицированные кадры сторонних организаций. Данные специалисты обязаны быть в составе служб, осуществляющих контрольные функции.

Таким образом, можем сделать вывод, что внутренний контроль - один из важнейших элементов в системе управления коммерческим банком. Внутренний контроль – это система мер, разработанная банковским менеджментом с целью минимизировать потери, образующихся в результате некорректной деятельности.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем, что, для эффективного функционирования, коммерческим банкам необходимо работать над непрерывным развитием своей системы управления в соответствии с развитием банковских услуг и повышать эффективность внутреннего контроля для поддержания стабильности работы банковского учреждения. Это, в свою очередь, отражает стабильность в банковском секторе в целом и в то же время способствует реализации решений и распоряжений Центрального Банка России.

Литература

1. Андреев В.Д. Практический аудит: Справочное пособие. – М.: Экономика, 1994. – 366с.
2. Контроль и ревизия: учебное пособие/кол. авт.; под. ред. проф. М.Ф. Овсийчук. – 5-е изд. стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 224с.
3. Масловских П.С. Совершенствование методики аудита внутреннего контроля в коммерческом банке : дис. ... к. э. н. : 08.00.12 / Масловских Павел Сергеевич. - Екатеринбург, 2012. - 245 с.
4. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений / Рос. АН, Ин-т рус. яз., Рос. фонд культуры. – М. : Азъ, 1992. – 944с.
5. Пашков Р. В. Стратегия развития банка: монография /Р.В. Пашков, Ю.Н. Юденков. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва : РУСАЙНС, 2016. - 226 с.
6. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 2006. – 424 с.
7. Проданова Н.А. Внутренний аудит, контроль и ревизия. – М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус-Кво97», 2006. – 292с.
8. Раевская О.В. Французско-русский словарь. Ок. 14000 словарных статей. – М.: РУССО, 2003 – 368 с.
9. Умова Е. В. Трансформация внутреннего контроля в коммерческих банках в целях совершенствования управления рисками: дис. ... к. э. наук: 08.00.10 / Умова Екатерина Владимировна. - Иваново, 2013. - 164 с.
10. ФЗ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах»: положение ЦБ РФ от 16.12.2003 № 242-П (ред. от 05.03.2009) [Электронный ресурс] // ИПП Гарант – URL: <http://base.garant.ru/584330/>
11. The Oxford Illustrated English Dictionary . – М.: ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2001. – 560с.

БАНКИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ: ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

***В.В. Мишенин, Н.Е. Соловьева, Н.И. Быканова**
г. Белгород, Россия*

В современных условиях положительную особенность занимают в экономике России банки с государственным участием. При этом, государство проводит политику постепенного уменьшения своей доли в уставном капитале таких банков. Но фиксации экономической сущности банков с государственным участием в законодательстве нет, также отсутствует их классификация, не определен комплекс функций, реализуемых такими банками, выступающими в роли проводников денежно-кредитной политики государства. При определении экономической сущности банков с государственным участием было выявлено, что на законодательном уровне отсутствует закрепление понятия «банки с государственным участием», кроме того, нет разработанных и не

утвержденных нормативных правовых актов, регулирующих вопросы создания и процесса организации деятельности банков с государственным участием. Однако, в рамках ст. 124, 125, 214 части первой ГК РФ, ст. 11 ФЗ № 395-1 от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности» (нов. ред. от 26.07.2017 г.) и ст. 1 Указания Банка России № 1186-У от 14.08.2002 г., у государства или уполномоченных им федеральных органов государственной власти имеется право выступать как приобретатель акций (долей) банков, следствием чего является многозначность указанного понятия.

Современная экономическая литература также неоднозначно трактует понятие «банк с государственным участием». Так, исследователь Селищев А.С. определяет государственные банки в качестве кредитных учреждений, которые имеют контрольный пакет в акционерном капитале[8]. Собственниками такого пакета являются Центральный банк, правительство, региональные власти. Банковская деятельность таких кредитных организаций осуществляется в рамках государственного контроля, но сами они являются высоконадежными и имеют высокий уровень доверия населения.

Азрилиян А.Н., автор Большого экономического словаря, считает, что Банк государственный – это банк, находящийся в собственности государства и управляемый государственными органами. В числа таких банков входит, прежде всего, центральный банк страны [4].

По мнению Белоглазовой Г.Н., деятельность государственных банков имеет разную специализацию и направлена на то, чтобы реализовать определенные государственные программы и решить другие задачи, имеющие общегосударственное значение. Автор считает, что банками с государственным участием являются кредитные организации, в капитале которых участвуют организации, представляющие государство [6].

Банкам с государственным участием отводится стабилизирующая роль в банковской системе РФ. Чтобы оценить величину участия государства в банках, необходимо определить размер его доли в уставных капиталах подобных банков. Участие РФ в уставных капиталах банков может быть прямым (непосредственным) и косвенным. Прямое государственное участие подразумевает участие: уполномоченного федерального органа исполнительной власти - Федерального агентства по управлению государственным имуществом или Центробанка – участвует в уставном капитале банка.

Косвенное государственное участие предполагает участие в уставном капитале банков государственных корпораций, государственных предприятий (организаций) или иных банков с государственным участием.

Государственные банки или банки с господдержкой, конечно, вызывают большее доверие у населения. Они относятся к самой безопасной категории кредитных организаций, так как государственное участие обеспечивает им некоторые преимущества.

Список государственных банков России практически не меняется и классифицируется по степени участия государства: в соответствии с банковским законодательством, полное участие, частичное участие, косвенное участие, контроль государства, который представлен в таблице 1.

Как показывает практика, банки, где государство обладает контрольной долей в капитале (более 50% акций), практически всегда получают помощь в случае появления финансовых затруднений (в виде вливаний в капитал или процедуры санации). Для клиентов государственного банка крайне мала (но не равна нулю) вероятность потерять в нем свои средства и сбережения. Отметим, что чем большая доля в капитале приходится на государственные структуры, тем больше вероятность получения финансовой помощи. Также следует учитывать, что государство может владеть банком напрямую, через муниципальные и республиканские администрации, через коммерческие структуры (где государство владеет контрольным пакетом) и т.д. Уровень надежности таких банков

неравнозначен. Бывали случаи, когда отзывались лицензии у банков, значительными пакетами в которых владели муниципальные образования, власти субъектов РФ, госкомпаний.

Таблица 1

Полный список государственных банков России в 2017 г.

#	Банк	Лицензия ЦБ	Дата регистрации	Тип собственности	Тип государственного собственника	Собственник	В сфере интересов	Активы нетто на 01.09.2017, тыс. руб.	Место по активам в России на 01.09.2017
1	Сбербанк	1481	20.06.1991	госбанк	РФ		ЦБ	23 684 067 797	1
2	ВТБ	1000	17.10.1990	госбанк	РФ			9 623 386 947	2
3	Газпромбанк	354	23.01.1992	госбанк	РФ			5 462 653 452	3
4	ВТБ 24	1623	18.11.1991	госбанк	РФ		ВТБ	3 473 403 281	4
5	Россельхозбанк	3349	24.04.2000	госбанк	РФ			3 005 219 660	5
6	Национальный Клиринговый Центр	3466	30.05.2006	госучастие	РФ		ММВ Б-РТС	2 923 190 325	6
7	БМ-Банк (бывш. Банк Москвы)	2748	15.03.1994	госбанк	РФ		ВТБ	677 658 758	17
8	АК БАРС	2590	29.11.1993	госбанк	субъект РФ	Татарстан		473 737 409	23
9	Российский Капитал	2312	23.04.1993	госбанк	РФ		АСВ	412 611 628	25
10	Всероссийский банк развития регионов	3287	27.03.1996	госбанк	РФ		Роснефть	330 657 214	28

К первому варианту относятся банки, которые сами созданы на основании соответствующих федеральных законов. И государство в них не участвует, а они сами олицетворяют государство: Центральный банк.

Ко второму способу относятся банки, где государство владеет 100% акций банка. Например, АО «Россельхозбанк» или РНКБ Банк (Российский Национальный Коммерческий Банк).

Частичное – это наличие у государства контрольного пакета акций. Классический пример такого банка – это Сбербанк. Хотя все и считают его государственным, на самом деле государству принадлежит лишь 52,32% его акций в лице Банка России. Но при этом никто не считает Банк Российский капитал государственным, а ведь доля участия в нём государства в лице АСВ – 100%.

Косвенное – это когда государственное участие происходит через одну из подконтрольных организаций, а не на прямую. Так, более 99% акций ВТБ 24 принадлежит ВТБ. В свою очередь государству принадлежит 60,9% самого ВТБ. Следовательно, государству принадлежит и ВТБ 24.

Есть и более сложные конструкции – АО АКИБ «Почтобанк». Более 96% его акций принадлежит 96,784% Связь-Банку. Акции самого Связь-Банка принадлежат Внешэкономбанку (более 99%). Внешэкономбанк уже является государственным действующим на основании специального федерального закона.

Контроль. В эту категорию можно отнести те организации, в которых назначена временная администрация, например, на время санации АСВ или после отзыва лицензии.

В частности банки с государственной поддержкой в банковском секторе РФ можно отметить следующие в таблице 2.

Учитывая мировую практику, банки с государственным участием можно объединить в следующие группы:

1. Банки, имеющие контрольный (мажоритарный) пакет акций государства в уставном капитале. В таких банках собственники пакета акций имеют право принимать автономные решения по вопросам организации основной деятельности банка (50 % + 1 голосующая акция).

2. Банки, имеющие блокирующий пакет акций государства в уставном капитале. В указанных банках владельцы пакетов акций могут заблокировать решения, которые банки принимают по ключевым вопросам (25 % + 1 голосующая акция). К данной группе нельзя отнести ни один из отечественных банков.

3. Банки, имеющие миноритарный (неконтролирующий) пакет акций государства в уставном капитале. Пакеты акций в таких банках не дают владельцам права прямого принятия участия в управлении деятельностью банков [7].

Согласно данной классификации, можно сделать вывод, что участие в уставных капиталах банков с миноритарным пакетом акций для государства не эффективно по причине невозможности реализации своих интересов посредством данной подгруппы банков. Соответственно, наиболее рациональным будет следующее: приватизировать данное федеральное имущество и реинвестировать высвобожденные денежные средства в такие кредитные организации, доли участия в уставных капиталах которых могут быть увеличены до овладения блокирующим или контрольным пакетами акций.

Изучение различных точек зрения исследователей, а также анализ таких категорий, как структуры акционерных капиталов банков с государственным участием и их специфические функции, можно определить, что банк с государственным участием в РФ – это банк, в структуре уставного капитала которого контрольный (или блокирующий) пакет акций находится в собственности государства. У такого банка имеется комплекс особых финансово-экономических отношений с государством, которые диктуют цели и задачи его участия в уставном капитале банка.

Банки с господдержкой список 2017 г.

Банк	Доля участия
В силу закона	
Банк России (Центральный банк Российской Федерации)	86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
Внешэкономбанк (Банк развития и внешнеэкономической деятельности)	(деятельность регулируется специальным законом №82-ФЗ "О банке развития")
Полное участие	
АО "Россельхозбанк"	100% акций, имеющих право голоса (Росимущество)
РНКБ Банк (Российский Национальный Коммерческий Банк)	100% (Росимущество)
АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	100% Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»
Частичное участие	
АО "МСП Банк"	100% Внешэкономбанк
АО РОСЭКСИМБАНК	100% Внешэкономбанк
АО "ГЛОБЭКСБАНК"	99,99% у Внешэкономбанка
ПАО АКБ "Связь-Банк"	99,6504% - акций у Внешэкономбанка
ПАО "Крайинвестбанк"	98,04% - Краснодарский край
Акционерное общество «Всероссийский банк развития регионов» (ВБРР)	84,67% принадлежит НК «Роснефть»
ОИКБ "Русь"	65,53% Оренбургская область
ВТБ (ПАО)	60,93% акций принадлежит государству (Росимущество)
АК БАРС	54,81% Республика Татарстан
Сбербанк	52,32% принадлежит Центробанку
АКБ "НОВИКОМБАНК"	51,92%: 30,65% Государственная корпорация «Ростех», 21,27% АО «Рособоронэкспорт»)
КБЭР "Банк Казани"	49,1184% Город Казань
АО Газпромбанк	45,7321% акций: 35,5414% - ПАО Газпром, 10,1907% - Внешэкономбанк
Хакасский Муниципальный Банк	37,95% г. Абакан
АО "Рускобанк"	25% (+1 акция) Ленинградская область
Косвенное участие	
ОАО "Банк Москвы"	100% принадлежит ВТБ
АО ГБП Ипотека	100% - Газпромбанк
РНКО "Нарат"	100% АК БАРС
ВТБ 24	99,9269% принадлежит ВТБ
АО АКИБ "Почтобанк"	96,784% принадлежит АКБ «Связь-Банк»
ПАО «Дальневосточный банк»	

Группе банков с государственным участием принадлежат ведущие позиции по результатам финансовой деятельности, соответственно, они более надежны, чем частные коммерческие банки РФ.

Основным преимуществом государственных банков является сохранение вкладов даже в случае признания кредитной организации неплатежеспособной. Отслеживание финансовых гарантий вкладчиков производится на правительственном уровне. Отрицательным фактором деятельности банков с государственным участием является наличие повышенных процентных ставок по кредитам, а также низкие процентные ставки по вкладам. Коммерческие банки предлагают более высокий объем указанных ставок. Однако в условиях кризиса клиенты все чаще отдают предпочтение банкам с государственным участием [5].

Таким образом, государственное участие в уставном капитале таких банков не планируется ниже, чем 50 % + 1 голосующая акция. Процент постепенной приватизации банков с государственным участием, с одной стороны, приводит к потере их конкурентных преимуществ в сравнении с частными коммерческими банками, но с другой стороны поэтапное сокращение доли государственного участия в уставных капиталах банков постепенно сформирует конкурентоспособную среду в национальном банковском секторе. Следовательно, можно сказать, что участие государства в банковской системе страны является существенным, но при этом доля государства в уставных капиталах российских банков имеет тенденцию к сокращению.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1: Федер. закон № 51-ФЗ от 30.11.1994 г.
2. О банках и банковской деятельности: Федер. закон № 395-1 от 02.12.1990 г.
3. Об утверждении прогнозного плана (про- 147 Финансы, налогообложение, инвестиции граммы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014-2016 годы: Распоряж. Правительства РФ № 1111-р от 01.07.2015 г.
4. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 2008. 1472 с.
5. Бажанов С.В., Лapidус М.Х., Львов Ю.И., Тарасевич Л.С. Российские банки. Прошлое и настоящее. - СПб.: КультИнформПресс, 2016. - 624 с.
6. Белоглазова Г.Н. Деньги, кредит, банки. - М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2016. - 620 с.
7. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». - М.: Юнити-Дана, 2015. - 783 с.
8. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. - СПб.: Питер, 2015. - 432 с.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

*Е.Н. Паикова
г. Белгород, Россия*

Изучение зарубежного и российского опыта страхования банковских рисков, совместных отношений банков и страховых компаний, выявления закономерностей развития, определение степени влияния государства, факторов развития исторического, социокультурного, налогового характера, необходимо для экономической безопасности самого банка, а также дальнейшего эффективного развития банковского страхования в

отечественной практике. В условиях нестабильного финансового рынка вопросы страхования банковских рисков становятся все более актуальными.

Опыт страхования банковских рисков появился в начале XX века и стал успешным в европейских странах. Яркими примерами развития страхования банковских рисков являются Франция, Испания, Португалия, Великобритания и др. Собранные премии в этих странах колеблются от 50 — 65%. Стимулом развития банковского страхования – активное участие государства, полученная новая прибыль, льготный режим налогообложения, высокая конкуренция банковского бизнеса.

В каждой стране есть свои особенности. Франция знаменита опытом страхования жизни заемщика, при ипотечном кредитовании, а также реализации совместных разработанных продуктов клиентам через банковский канал. Среди наиболее успешных страховых продуктов покрывающие риски банков и риски их клиентов - страхование жизни; личное страхование владельцев вклада (Confidance), страхование банковских карт от мошеннических операций (продукт Defense), страхование выезжающих за рубеж. Особенностью развития страхования банковских рисков во Франции является предоставление страхования банковских услуг через почтовые отделения. «Одно окно» предоставлено для небогатых слоев населения, открытие банковских счетов, оформление сберегательных книжек [1, с. 31].

Особенностью развития страхования банковских рисков в Испании считают высокий уровень организации региональных филиалов банков. Именно региональные банки формируют до 50% страховых премий банкостраховщика. В этих банках и было разрешено продавать кредитные продукты с сопутствующими страховыми программами страхования жизни, что поспособствовало развитию европейских, международных альянсов между страховыми компаниями и банками. Такое слияние привело к высокой концентрации страхового и банковского капиталов.

В Португалии хорошо развита банковская система. До 80% страховых продуктов продают через банковский канал. Банки работают с индивидуальными и корпоративными клиентами. Продукты ипотечное кредитование, среднесрочного и долгосрочного кредитования, а также операции по управлению активами, инвестиционными и пенсионными фондами сопровождаются страхованием жизни по программам Term Life.

Во всем мире считают, что в Великобритании страховая система самая либеральная. Контрольные функции отданы Промышленному департаменту. Нет государственных органов, которые бы осуществляли контроль и аудит страховых компаний. Развитию банковского страхования поспособствовала хорошо развитая налоговая база. Интеграция банков и страховых компаний только увеличила долю собранных премий по разработанному совместному продукту страхованию жизни с выдачей кредита по покупке недвижимости или заем на ее финансирование [3, с. 953].

США, несмотря на медленные темпы развития, знаменито комплексным страхованием рисков В.В.В. Андеррайтер К. Хит в 1887 году разработал первый полис страхования банков от грабежа. Страховой продукт приобрел успех и постоянно подвергался изменениям, расширением списка страхуемых рисков [4, с.192]. Страховая ассоциация США и Ассоциация американских банкиров в полис (В.В.В. - Bankers blanket bond) Комплексного страхования банковских рисков вложили следующие риск: подделка платежных документов; подделка ценных бумаг; хищения, совершенные сотрудниками банка в одиночку или в сговоре с другими лицами; утрата ценностей, находящихся на хранении в помещениях банка и его корреспондентов; утрата ценностей во время перевозки; получение фальшивой валюты; утрата (повреждение) помещений и внутреннего оборудования банка в результате кражи, ограбления и вандализма [7, с.305].

Программа комплексного страхования банковских рисков практически отображает риски, связанные с мошенничеством. С развитием новых технологий

возникли новые риски, которые потребовали новых страховых программ. Андеррайтеры Ллойда в Великобритании разработали дополнение к полису В.В.В. полис Страхование от электронных и компьютерных преступлений, который покрывает следующие риски: страхование операционных систем; страхование банков от нелояльности персонала; страхование уничтожения электронных данных; страхование от компьютерных вирусов; страхование денег при электронных переводах [7, с.306].

Намного позже страхование банковских рисков получило развитие в странах Латинской Америки и Азии, в частности в Японии и Южной Корее. Отмена в финансовой сфере государственного контроля позволила банкам продавать совместные интегрированные продукты. В ряде стран, например, в Аргентине и Мексике, банковское страхование развивается силами иностранных финансовых институтов. На этих рынках иностранные страховщики создали несколько дочерних компаний с местными банками, которые обладают развитыми филиальными сетями. В Азии планируемая в ближайшее время в ряде стран либерализация государственного контроля над банками и страховщиками уже оказывает благоприятное влияние на развитие каналов распространения страховых услуг. В частности, в Таиланде, например, до недавнего времени страховым компаниям запрещалось выплачивать банкам комиссионное вознаграждение. Сегодня же любой страховой продукт может продаваться через банк. В Японии, начиная с 1990-х гг. прошлого века, также происходит постепенная либерализация регулирования финансового сектора, а в Южной Корее банковское страхование получило «зеленый свет» в августе 2003 г. благодаря изменениям регулирования финансового сектора

Началом развития страхования банковских рисков в России можно считать рыночные реформы в 1991-1992 года. В ноябре 1992 года был принят Закон РСФСР «О страховании», закрепивший правовые основы свободного российского страхового рынка, особенностью формирования являлось массовое появление новых компаний, не связанных ранее со страховым делом. Государственная монополия в сфере страхового рынка была снята в мае 1998 году принятием закона СССР «О кооперации», а «Положение об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» дало возможность сформировать новые организационно – правовые формы страховых компаний [5, с.345].

Новый толчок в развитии банковских рисков в России можно считать создание Промышленно-страховой компании, в которой была создана комплексная программа страхования банковских рисков. Взаимодействие между страховой компанией и банком осуществлялось по трем направлениям «Прибыль», «Страхование», «Консалтинг». Направление «Прибыль» характеризовало получение комиссионного вознаграждения за продажу банком совместных страховых услуг корпоративным, индивидуальным клиентам; процентных и непроцентных доходов за счет продажи банковских услуг и обслуживания клиентов страховой компании, а также доходы полученные за счет размещения свободных финансовых ресурсов страховой организации в банках. В направлении «Страхование» необходимо было организовать страхование персонала, страхование имущественных и иных интересов банка. Были разработаны программы страхования банковских рисков – аналог страхования жизни, программа «Социальные гарантии для персонала» и программа «Страховая защита материальных и финансовых ресурсов банков», как аналог страхования имущества банка [9, с.8].

Особенностью комплексной программы страхования банковских рисков Промышленно-страховой компании являлось третье направление «Консалтинг». Которое предполагало консультирование самого банка и его клиентов по вопросам страхования. Таким образом была создана система управления рисками в коммерческом банке посредством страхования, а также организовано обучение персонала банка по продвижению страховых услуг через банковское окно. Эта страховая компания является также примером вхождения в банкостраховую группу корпорации «НИКойл», сейчас

именуется ЗАО Страховая группа «Уралсиб». Это один из ярких примеров слияния промышленного капитала с банковскими и финансовыми структурами российском страховом рынке. В результате произошло рождение нового вида института – банкостраховая группа. Финансовый кризис 2008 - 2009 года подстегнул развития банковского с страхования в России. Вплоть до февраля 2011 года.

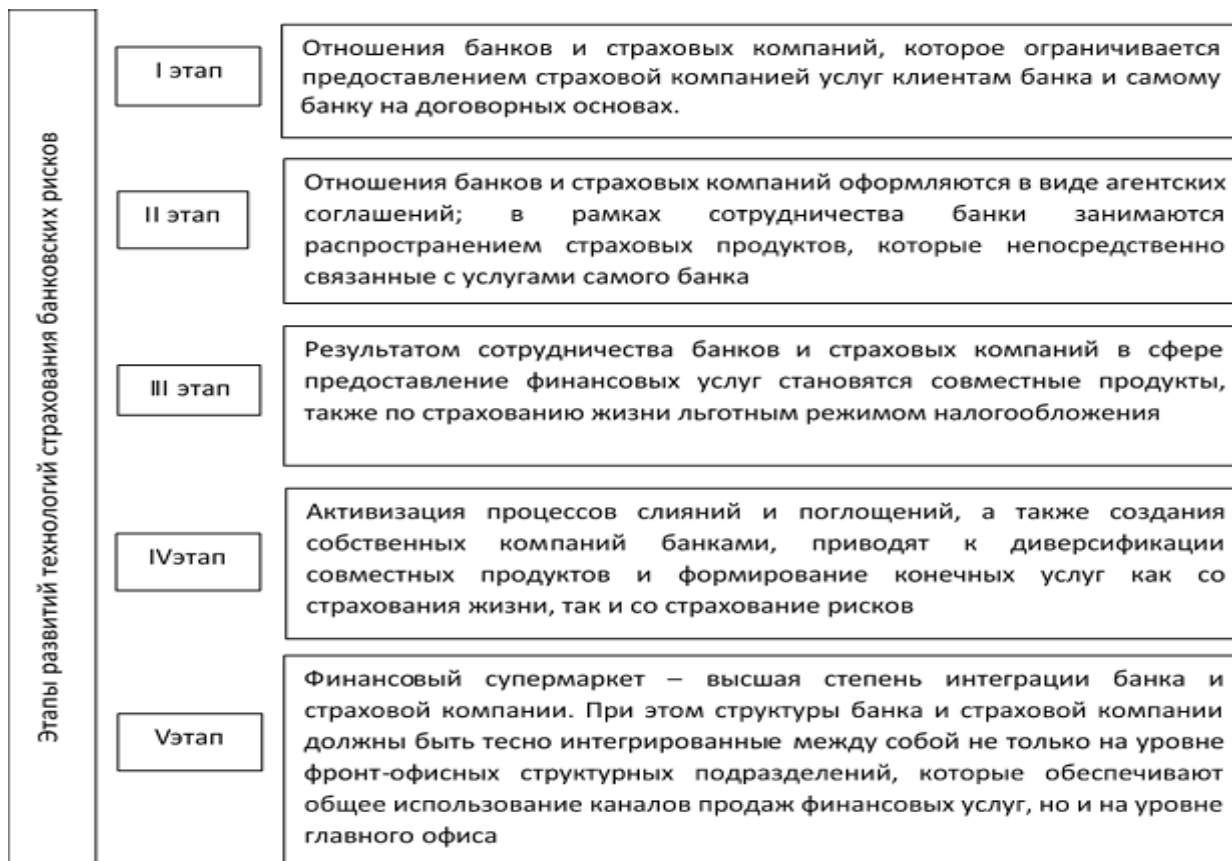


Рисунок 1 - Основные этапы развития страхования банковских рисков за рубежом

Отличительной характеристикой рынка банкострахования являлось то, что российский рынок в это время был закрытым, так называемыми аффилированными страховыми компаниями связанных с особыми отношениями с банками. Это произошло потому, что банки ограничивали выбор страховой организации для заемщиков в пользу своей собственной «дочки». Такая политика кредитных учреждений фактически ставила в неравные условия отечественные страховые компании. В ряде случаев подобная политика осуществлялась через процентную ставку по кредитам либо за счет предоставления определенных преференций для дочерней компании в виде дополнительного офиса в здании банка или базы данных по заемщикам. С целью развития конкуренции на рынке банковского страхования в феврале 2011 года в закон «О банках и банковской деятельности» были внесены поправки, в соответствии с которыми банки не вправе ограничивать заемщиков в выборе страховой компании. 2013 год характеризовался поиском банками страховых компаний, отвечающих требованиям банка, прежде всего, как надежного партнера. 2014 г. – период, когда банки отказываются от сторонних компаний и создают собственные аффилированные компании, а также объединяются в банковские группы банков и страховых компаний. В связи с повышением ключевой ставки, декабрь 2014 – 2016 г сотрудничество со страховыми компаниями только усиливается для получения дополнительного комиссионного дохода.

Таким образом, зарубежный опыт показал, что развитие страхования банковских рисков в развитых странах как Франция, Испания, Португалия соответствуют IV и V этапу развития и соответствуют модели создания банковских филиалов, занимающихся страхованием (см. рис 1.). В Великобритании развитие страхования банковских рисков происходило более сдержано, характеризуется моделью посредничества. Российский опыт свидетельствует, что страхование банковских рисков начало развиваться, когда и страховая, и банковская отрасли находились в стадии становления. Поэтому страхование банковских рисков возникло как дополнительный посреднический канал продажи страховых услуг, особенно благодаря бурному развитию кредитования населения, страховании собственных рисков банков, а также необходимостью снижения затрат в условиях жесткой конкуренции. Развивающиеся страны находятся на ранних стадиях развития страхования банковских рисков II и III. Россия только вступила в IV этап – форма контроля, которая допускает применение механизма контроля вплоть до слияния и поглощения, с помощью которого банк или страховщик имеет намерение достичь своих стратегических целей. Поглощение путем приобретения пакета акций достаточного для участия в управлении страховой компанией или банком разрешает эффективно использовать каналы продаж, расширить и диверсифицировать продуктовый ряд и клиентскую базу.

Литература

1. Вохмянина А.Н., Беженцева Э.А. Страхование банковских рисков: сущность, зарубежный опыт и основные проблемы // в сборнике: Современные тенденции рынка страховых услуг сборник научных трудов. Иркутск, 2016. С. 31-35.
2. Гулько А.А., Пашкова Е.Н. Драйверы развития банкострахования России в условиях кризиса // в сборнике: Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем Материалы III Международной научно-практической конференции. под науч. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. 2015. С. 135-138.
3. Гулько А.А., Пашкова Е.Н. Оценка потенциала развития рынка банкострахования с учетом нарастания финансовой турбулентности // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 11-1 (64-1).- С. 953-956.
4. Донецкова, О.Ю. Банкострахование: учебное пособие / О.Ю. Донецкова, Е.А. Помогаева. –Москва: Директ-Медиа, - 2013. – 310 с.
5. Ларина О.И., Якубова А.А. Развитие страхования в российской банковской практике // Банковское дело. – 2012. – № 09. – С. 51-56.
6. Сарсенова Е. Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2015. — Т. 6, № 3
7. Федорова, Т.А. Страхование: учебник / под ред. Т. А. Федоровой. - 3-е изд., перераб. и доп. -М.: Магистр, 2009. - 1006 с.
8. Шиханова, Ю.А. Развитие отечественного страхового рынка в современных условиях // Российское общество: цивилизационные горизонты трансформации. Отв. ред. И.Ю. Новичкова. - 2008. - С. 139-142.
9. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Банкострахование как форма сотрудничества на финансовом рынке // в сборнике: Интеграционные процессы в науке в современных условиях Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 8-12.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРЕДИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

*М.А. Сидорова, В.Л. Складенко
Научный руководитель: Н.Е. Соловьева
г. Белгород, Россия*

В условиях рыночной экономики четкая организация денежных расчётов приобретает особую актуальность, поскольку кругооборот денежного капитала имеет ключевое значение в деятельности экономических субъектов.

Своевременность денежных расчетов между сторонами, тщательно поставленный учет кредитных и расчетных операций являются необходимым условием для благополучия организации.

На сегодняшний день кредиторская задолженность, наравне с дебиторской задолженностью, является неотъемлемой частью денежных отношений и имеет огромное значение в деятельности любой организации.

Кредиторская задолженность возникает в случаях, когда предприятие становится должником перед другими субъектами, физическими или юридическими лицами, и обязано уплатить определенную сумму, которая ранее была заимствована. То есть, кредиторская задолженность – это один из заёмных источников для погашения оборотных активов. Так, кредиторская задолженность может возникнуть, например, в случае, когда материалы и сырье поступили на предприятие раньше установленного срока

Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, однако она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют право требования на нее.

Своевременная диагностика финансового состояния организации является необходимым условием для поддержания ее платежеспособности и финансовой устойчивости в современных условиях хозяйствования. Принятие необходимых мер по предупреждению последствий финансового кризиса решается путем осуществления постоянного мониторинга факторов внешней среды, оказывающих влияние на результаты финансовой деятельности, одним из которых является приемлемый уровень кредиторской задолженности. Кредитор, предоставляя отсрочку платежей, стремится к расширению рынка сбыта своей продукции, а для должника приобретение товаров и услуг в кредит дает возможность использования дополнительных, как правило, бесплатных оборотных средств.

Величина кредиторской задолженности может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности организации. Долги организаций являются частью хозяйственной деятельности. Они появляются как в результате отсутствия денежных средств у организаций к наступлению момента платежа, так и в случае отсутствия желания погашать свои обязательства.

На величину кредиторской задолженности организации влияют такие факторы, как общий объем покупок, объем покупок на условиях последующей оплаты, условия договоров с контрагентами, условия расчетов с поставщиками и подрядчиками, степень насыщенности рынка данной продукцией, политика управления кредиторской задолженностью, качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. Их можно выделить по ряду признаков: по источнику возникновения (внешние и внутренние), по силе воздействия (основные и второстепенные), по структуре (простые и сложные), по времени воздействия (постоянные и временные). В зависимости от условий договора одни и те же группы факторов могут иметь различный характер воздействия.

К внешним факторам относятся экономические условия хозяйствования, уровень техники и технология, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговая, кредитная политика государства, законодательные акты по контролю за деятельностью организаций, внешнеэкономические связи, система ценностей в обществе, валютные риски, инфляция, цены на сырье.

Внутренние факторы зависят от организации работы самого субъекта. Можно отнести в эту группу оптимальный состав и структуру активов, а также правильный выбор стратегии управления ими, состав и структуру выпускаемой продукции, а также издержек производства.

Для улучшения платежеспособности и устойчивости предприятия необходимо увеличение безналичных платежей, тем самым увеличивая оборачиваемость и качество кредиторской задолженности, и уменьшая ее размер.

К факторам, влияющим на платежеспособность предприятия относятся: экономические - общее состояние экономики, денежная, государственная, бюджетная, процентная и амортизационная политика, состояние рынка, международная конкуренция, положение в отрасли, неплатежеспособность и банкротство должников; научно - технические; демографические факторы; ресурсы и их использование - прогрессивность и использование основных средств и методов производства, уровень издержек производства, формирование и использование оборотных средств; качество и уровень финансового менеджмента - уровень доходов, ликвидность, соотношение собственных и заемных средств, соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, финансовое планирование, квалификационный состав руководства и персонала, а также различные нарушения финансово-хозяйственной деятельности; маркетинговые стратегии, тактика и политика.

Для того чтобы предупредить негативные последствия, связанные с появлением кредиторской задолженности (штрафы или санкции за просрочку оплаты), ею нужно уметь эффективно управлять. Для этого первоначально необходимо определить достоверность данных по кредиторской задолженности, правильность ведения учета долга и его погашения. После этого можно начинать рассчитывать оптимальную структуру долгов для конкретного предприятия и в конкретной ситуации, проводить анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений.

Увеличение доли кредиторской задолженности, с одной стороны, является благом для организации, она использует «бесплатные источники» покрытия потребности в оборотных средствах, с другой стороны, отрицательно влияет на деловую репутацию предприятия. Поэтому необходима оценка динамики скорости, с какой организация погашает свою кредиторскую задолженность.

Показатель качества кредиторской задолженности показывает вероятность возвращения долга в полной сумме, в зависимости от срока формирования задолженности. Очевидно, что чем больше срок действия задолженности, тем более выгодно это предприятию-должнику. Качество кредиторской задолженности зависит от большого количества факторов. Одни из них прямо указывают на проблемы или преимущества долга, другие делают это косвенно. Необходимо периодически оценивать длительность кредиторской задолженности на дату составления баланса. Анализ качества кредиторской задолженности проводится путем расчета таких показателей как коэффициент рентабельности кредиторской задолженности, коэффициент времени, коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности, коэффициент текущей ликвидности.

При определении политики управления оборотными активами предприятия необходимо помнить, что отсутствие контроля за уровнем текущей платежеспособности предприятия может привести к финансовым затруднениям, а в дальнейшем - устойчивой неплатежеспособности и, как следствие, банкротству предприятия.

Таким образом, можно отметить, что платежеспособность и кредитоспособность являются одними из форм проявления финансовой устойчивости предприятия и для стабильности этих параметров экономическим субъектам необходимо тщательно изучать факторы влияющих на них.

Литература

1. Багманова Е.И., Заярная И.А. Управление кредиторской задолженностью предприятия // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» - 2015.- С. 5-15.
2. Бердникова Л. Ф., Одарич В. В. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 5-8.
3. Гужавина Н. А. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. — 2017. — №12. — С. 270-273.
4. Словари и энциклопедии на Академике // Финансовый левэридж [Электронный ресурс]. URL <http://investments.academic.ru/1104/Левэридж> (Дата обращения: 15.08.2017 г.)

СЕКЦИЯ 6. Учетно-аналитическое обеспечение экономических, финансовых и кредитных систем

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

*Э.О. Анисимова
Научный руководитель: Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия*

Эффективность ведения финансово-хозяйственной деятельности организации зависит от качества информационного обеспечения процесса управления, формируемого за счет объединения различных видов информации, среди которых первостепенное значение имеет учетно-аналитическая информация. Нестабильная внешняя и внутренняя рыночная среда, необходимость мгновенно адаптироваться делает эффективное использование аналитической информации необходимым условием успешного развития предприятия.

Учетно-аналитическое обеспечение управления предприятием является основой для принятия стратегически важных решений в условиях неопределенности рыночных условий хозяйствования и конкурентной среды. Данная система находится в постоянном развитии, которое заключается в совершенствовании приемов, инструментов и методов.

По мнению Я.В. Соколова система учетно-аналитического обеспечения базируется на бухгалтерской информации и оперативных данных, используемых организацией в целях экономического анализа [5, с.5].

Информационная инфраструктура управленческого учета, сформированная в учетно-аналитическом механизме и ориентированная на релевантную и надежную информацию, может применяться при выборе оптимального распределения наличных ресурсов и в целях достижения максимальной рентабельности в работе предприятия [4, с.47].

Применение на отечественных предприятиях традиционных форм аналитической отчетности способствует формированию надежной информации о фактических результатах финансово-хозяйственной деятельности организации. Однако, традиционная отчетность не позволяет в полной мере обосновать то или иное управленческое решение, имеющее долгосрочное стратегическое значение для предприятия. Основная причина заключается в том, что традиционная форма отчетности предприятия ориентирована преимущественно на отражение финансовых показателей, контроль и анализ которых находится в отрыве от факторов внешней среды, таких как степень удовлетворенности клиентов целевого сегмента, ситуация на смежных предприятиях отрасли и др.

Таким образом, представляется целесообразным отметить необходимость формирования в учетно-аналитической системе предприятия форм аналитической отчетности, позволяющих осуществлять планирование, анализ и контроль деятельности предприятия на пути к достижению его целей, а также своевременно вносить коррективы в стратегию при выявлении отклонений от поставленной цели.

Одним из важнейших направлений стратегического управленческого учета на предприятии является анализ рентабельности продуктов, реализуемых предприятием [6]. Стратегическое значение данного анализа в первую очередь заключается в том, что он позволяет выявить различия в уровне прибыли, приносимой предприятию различными видами продукции и сконцентрировать внимание менеджеров, ответственных за разработку стратегии, на наиболее конкурентоспособных из них.

Отсутствие адекватного финансового анализа прибыльности видов продукции, реализуемых предприятием, неизбежно приводит к тому, что для принятия стратегически важных решений используется неточная информация о затратах на производство и распределении отдельных видов продукции. В результате, имеющиеся у предприятия ресурсы концентрируются на поддержке малорентабельных или убыточных продуктов, что исключает возможность повышения собственной прибыльности за счет высокорентабельных продуктов, ушедших «в тень».

Для решения имеющихся проблем предлагается использование формы аналитической отчетности «Отчет о рентабельности продукции», которая позволяет раскрыть не только объем и структуру затрат, относимых на конкретный вид продукции, но и те виды деятельности, которые породили эти затраты.

В таблице 1.1 представлена форма аналитического отчета о рентабельности продукции ОАО «Кондитерская фабрика «БЕЛОГОРЬЕ».

Таблица 1.

Отчет о рентабельности продукции в ОАО «Кондитерская фабрика «БЕЛОГОРЬЕ»

Отчетный период: февраль 2015 г.					
Наименование продукта		Объем производства за отчетный период, кг.		Цена реализации за 1 кг, руб.	
Печенье «Аллегро» с абрикосовой начинкой		1970, 00		96,82	
Наименование статьи затрат (руб.)					
Прямые затраты					
1.1.	Сырье и материалы			43,66	
1.2.	Вспомогательные материалы			0,80	
1.3.	Тара			1,54	
1.4.	Оплата труда основных производственных рабочих с отчислениями			9,09	
1.5.	Итого прямые затраты без НДС			55,09	
Накладные производственные затраты (счет 25)					
Вид затрат		Значение носителя затрат	Стоимость единицы носителя затрат, руб.	Затраты на вид деятельности, руб.	Удельные затраты на вид деятельности, руб.
2.1.	Амортизация	281	7,23	2031,6	1,03
2.2.	Расходы на обслуживание оборудования	243	9,81	2383,8	1,21
2.3.	З/п общепроизводственных рабочих с отчислениями 1	669	15,3	10235,7	5,19

2.4.	Вспомогательные материалы	551	4,25	2341,8	1,19
2.5.	Электроэнергия	454	17,5	7945	4,03
2.6.	Итого накладные производственные затраты			24937,9	12,65
Накладные коммерческие затраты (счет 26)					
	Вид затрат	Значение носителя затрат	Стоимость единицы носителя затрат, руб.	Затраты на вид деятельности, руб.	Удельные затраты на вид деятельности, руб.
3.1.	Ценовой мониторинг (ОХР)	488	26,80	13080,8	6,64
3.2.	Итого накладные коммерческие затраты			13080,8	6,64
4.	Итого полные затраты				74,38
5.	Итого прибыль на единицу продукта, тыс. руб.				22,44
6.	Рентабельность продукта, %				30,17

Расчетные данные на примере печенья «Аллегро» с абрикосовой начинкой позволяют констатировать, что наименее затратным видом затрат в ОАО «Кондитерская фабрика «БЕЛОГОРЬЕ» является ценовой мониторинг (ОХР), который составил 13 080,8 рублей.

Сумма прямых затрат, включающих сырье и материалы, оплату труда производственных рабочих, составила 55,09 рублей.

Сумма накладных производственных затрат, включающих заработную плату общепроизводственных рабочих, электроэнергию, расходы на обслуживание оборудования, амортизацию и вспомогательные материалы составила 24 937,9 рублей, при этом удельные затраты на вид деятельности – 12,65 рублей. Сумма накладных коммерческих затрат, включающих маркетинговую поддержку продукта, составила 13 080,8 рублей, при этом удельные затраты на вид деятельности – 6,64 рублей.

Таким образом, рентабельность печенья «Аллегро» с абрикосовой начинкой в процентном выражении составила 30,17 %. Результаты расчета анализа определяют для руководства по затратам необходимость проектирования и разработки новых видов продукции, которые обеспечат значительное уменьшение затрат на продукцию.

Несомненно, для реализации своих ключевых финансовых целей предприятие должно обладать надежной и своевременной информацией о том, какая из существующих или потенциальных групп покупателей является наиболее прибыльной, а каким категориям покупателей предприятие реализует продукцию фактически в убыток. С целью обеспечения подробного анализа информации о фактической прибыльности отдельных покупательских групп предлагается использование формы аналитической отчетности «Отчет о рентабельности покупателя», который представлен в таблице 2.

Таблица 2

Отчет о рентабельности покупателя ОАО «Кондитерская фабрика «БЕЛОГОРЬЕ»

Наименование изделия	Цена за 1 кг, руб.	Себестоимость с НДС за 1 кг, руб.	Объем продаж, кг	Прибыль, руб.	Рентабельность %	Дополнительные затраты на покупателя, руб.	Итого прибыль на покупателя	Итого рентабельность покупателя, %
Печенье «Шапито» с лимонной начинкой	95,18	84,60	1200	12696	12,5 %	550	12146	11,96 %
Печенье «Бьянка»	107,83	99,73	1350	10935	8,1 %	340	10595	7,87%
Печенье «Лакомый кусочек» в темной глазури	103,13	96,50	1140	7558	6,87 %	270	7288	6,62 %
Итого:				31189	9,16 %	1160	30029	8,82 %

Анализ рентабельности покупателя позволяет определить объем совокупной выручки, приносимой конкретным покупателем, за вычетом всех затрат, понесенных в связи с обслуживанием данного покупателя (в том числе себестоимости реализованной продукции).

С развитием массовых информационных технологий власть на рынке товаров и услуг постепенно переходит от продавца к покупателю. Сегодня покупатель имеет доступ к большому объему информации о качестве и свойствах продукта и о возможности его приобретения, поэтому необходимо отслеживать каждого из них.

В условиях современного развития рынка требования клиентов значительно различаются, с каждым днем все больше и больше. Отчет о рентабельности покупателя позволяет просчитать затраты на обслуживание покупателя в соотношении с доходом, который приносит каждый из них, тем самым может сложиться четкая экономическая картина происходящего.

Расчетные данные в таблице 1.2 позволяют констатировать, что валовая прибыль от стоимости заказа, выставленного покупателям по печенье «Шапито» с лимонной начинкой, будет равна 12696 рублей. Валовая прибыль от стоимости заказа, выставленного покупателям по печенье «Бьянка» в количестве 1350 кг, будет равна 10935 руб. Валовая прибыль от стоимости заказа, выставленного покупателям по печенье «Лакомый кусочек» в темной глазури в количестве 1140 кг, будет равна 7558 руб.

Валовая прибыль, всего от всех заказов, выставленных покупателям в стоимостном выражении: $(12696,0 + 10935,0 + 7558,0) = 31189$ рублей. В свою очередь затраты на клиентский вид деятельности составили 1160 рублей.

Таким образом, согласно Отчету о рентабельности покупателя, итого показатель прибыли на покупателя равен 30029 рублей, а среднее значение рентабельности покупателя составляет 8,82 %.

Таким образом, разработанные формы управленческих отчетов расширяют круг возможностей по принятию управленческих решений, формируя четкую экономическую картину происходящего. Реализация предложенных мероприятий позволит сформировать эффективную учетно-аналитическую систему управления рентабельностью на кондитерском предприятии, которая в дальнейшем будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Литература

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
2. Куликова, Л.И., Ветошкина, Е.Ю., Ахмедзянова, Ф.Н., Ивановская, А.В., Губайдуллина, А.Р. Финансовый учет и отчетность: конспект лекций / Л.И. Куликова, Е.Ю. Ветошкина, Ф.Н. Ахмедзянова, А.В. Ивановская, А.Р. Губайдуллина. – Казань: К(П)ФУ, 2014. – 154 с.
3. Лысенко, Д.В. Анализ прибыли и рентабельности / Д.В. Лысенко // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 3. – С. 89-93.
4. Николаева, О.Е., Алексеева, О.В. Стратегический управленческий учет: учебник / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: Едиториал УРСС, 2010. – 304 с.
5. Соколов, Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней: монография / Я.В. Соколов. - М.: Инфра-М, 2010. – 100 с.
6. Шпаковская А.В., Зимакова Л.А. Финансовый результат: исторический и методологический аспекты. //Международный бухгалтерский учет -2015.-№3.-С.43-54.

ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

*Е.Г. Гукова
г. Старый Оскол, Россия*

Учет в РФ на протяжении последних лет активно развивается, вследствие чего появляются новые законодательные акты на основе Международных стандартов, охватывающие многие объекты бухгалтерского учета организации, направленные на повышение качества информации и на удовлетворение потребностей пользователей.

В настоящее время остаются открытыми вопросы, касающиеся учета основных средств и формирование информации о них в отчетности - одним из главных направлений развития учета является совершенствование методики оценки основных средств, а также ее внедрение в отечественную практику.

Теоретические и методологические вопросы учета ОС привлекали к своему вниманию многих отечественных ученых, таких как: В.П. Астахова, М.А. Вахрушиной, В.Г. Гетьмана, Д.П. Дзбоевой, Е. Жданова, Н.П. Любушина, А.Ф. Мялкиной, Л.В. Пономаревой, В.В. Семинихин, Н.Д. Стельмашенко, О.О. Чурюмов и зарубежных: Х. Андерсоном, Д. Колдуэллом, Б. Нидлзом и др. Рассмотрим более подробно основные средства с точки зрения различных авторов.

Жданов Е. утверждает [2] «Основные средства – это средства, вложенные в материально-вещественные ценности, относящиеся к средствам труда». Похожее определение дает О.О. Чурюмов, он представляет основные производственные фонды в виде средств труда, участвующих в производственных циклах организации, при этом

сохраняя свою естественную форму и переносящие собственную цену на изготовленное изделие частями, по мере износа [6].

То есть основные средства – это имущества организации, которые используются в производственных и управленческих целях, связанных с получением экономической выгоды.

В РФ учет основных средств ведется согласно обобщающим принципам и правилам учета, которые представлены в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», а для учета на основании МСФО необходимо использовать несколько стандартов, таких как МСФО 16 «Основные средства» и МСФО 17 «Аренда» [4, 5].

Итак, актив принимается к учету, в согласии с условиями, которые представлены в ПБУ 6/01, а также, если он одновременно удовлетворяет условиям, представленным на рисунке 1.

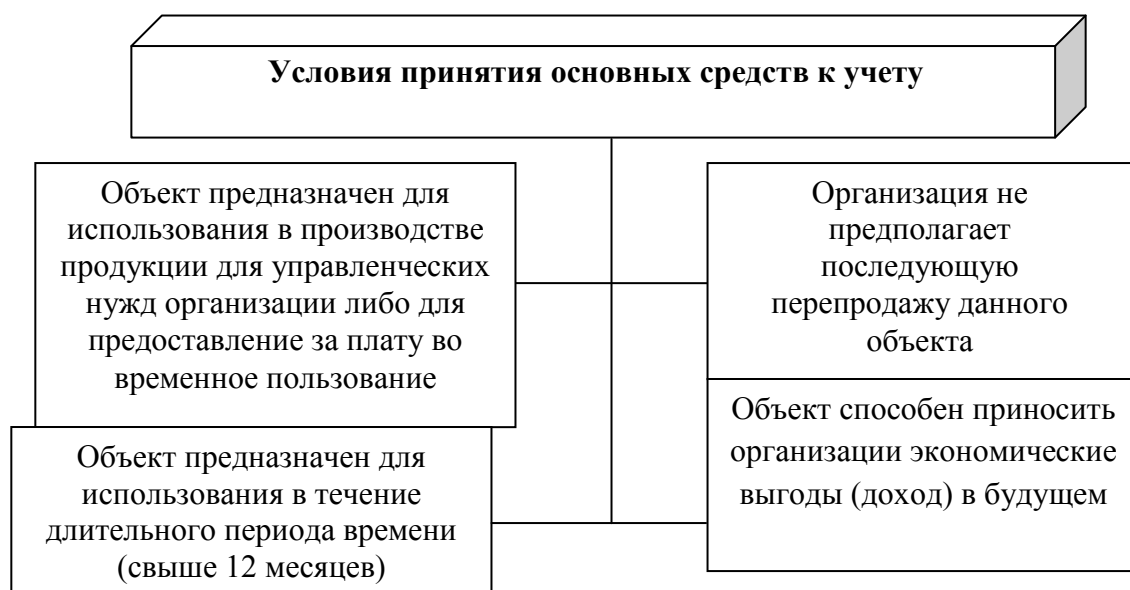


Рисунок 1 – Условия принятия основных средств к учету

На рисунке 2 представим понятия основных средств, согласно перечисленных выше нормативных стандартов и увидим, что понятие в ПБУ 6/01 очень близко к трактовки данной в МСФО 16. Для более глубокого изучения учета основных средств обратиться к аспектам признания актива основным средством, согласно МСФО16, представленном на рисунке 4.

По данным требований российских стандартов стоимость основных средств образуется из суммы затрат на их приобретение за минусом суммы начисленной амортизации (рисунок 3). Первоначальная стоимость может рассчитываться двумя способами: историческим и с помощью переоценки.

Таким образом, если посмотреть на рисунки 1 и 4, то мы увидим, что разница ПБУ 6/01 и МСФО 16 заключается в количестве условий признания актива основным средством.

Для того, чтобы применить МСФО в российской практике, необходимо пересмотреть всю методическую базу, так как большинство международных стандартов отличны от российских.

Многие ученые, как например, А.Ф. Мялкина считает, что [3] «Важным условием развития интернациональных экономических связей является сближение российской учетной практики с интернациональной, так как любой хозяйствующий субъект, который заинтересован в развитии своего бизнеса использует информацию в финансовой отчетности, как метод подтверждения собственной надежности». А вот, В.Г. Гетьман

отмечает, что существующие положения, нормы и правила в области учета не в полной объеме отвечают запросам современного бизнеса и требуют усовершенствования и уточнений [1]. Одним из важнейших вопросов для российских организаций считается оценка основных средств при подготовке отчетности, так как неверная информация искажает данные о финансовом состоянии организации.

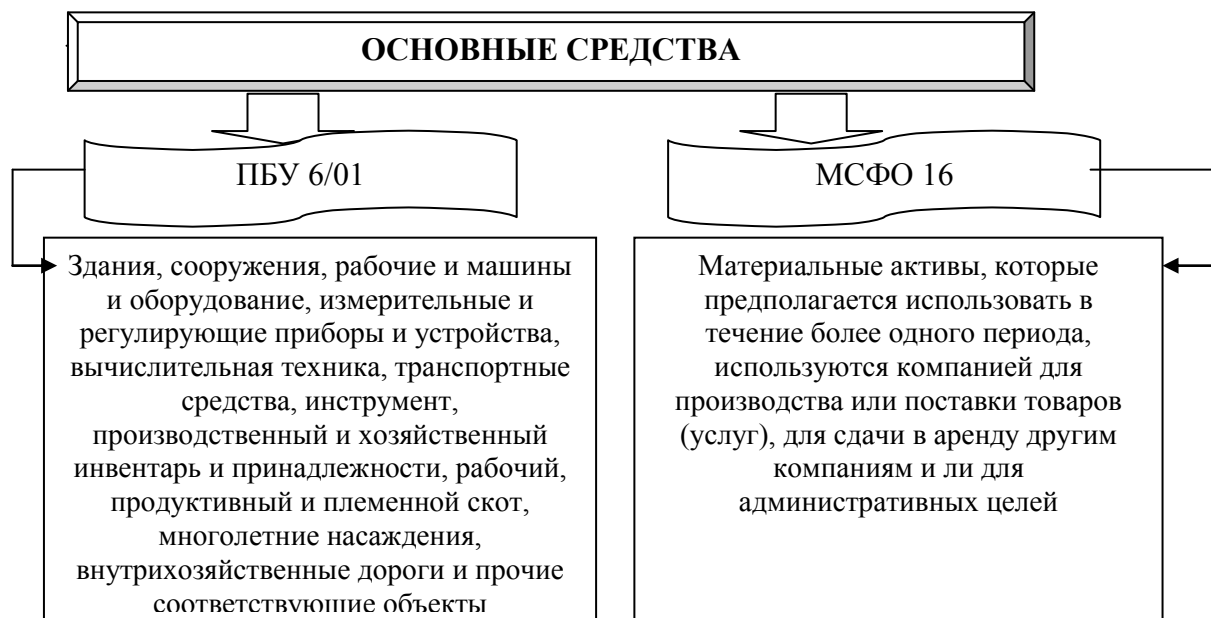


Рисунок 2 – Сравнение понятий основных средств по ПБУ 6/01 и МСФО 16



Рисунок 3 –Формирование стоимости ОС

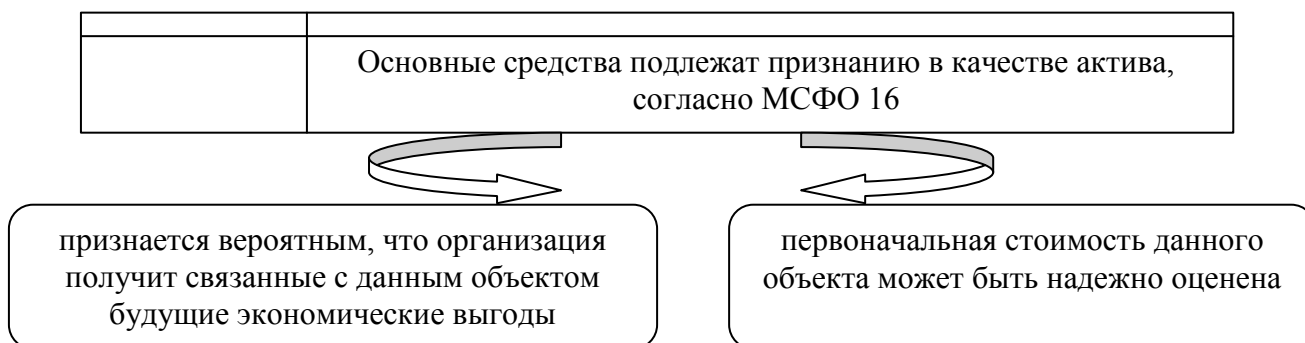


Рисунок 4 – Критерии признания актива основным средством по МСФО 16

Зарубежные ученые, такие как Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, Б. Нидлз, считают, что в классификацию видов оценки основных средств положены два подхода – по исторической стоимости и по текущей стоимости, которые представим на рисунке 5.

Для наиболее точного отражения реальной стоимости активов в момент поступления в организацию используется оценка по фактической себестоимости, которая строится на системе двойной записи, так же ей присущи ряд недостатков, самый главный заключается в том, что значимость актива компании может меняться во времени.



Рисунок 5 – Подходы к видам оценки

Второй подход состоит в расчете текущей стоимости активов, под которой необходимо понимать сумму денежных средств, полученной в результате продажи актива. На рисунке 6 представим специфические аспекты учета основных средств в соответствии с МСФО.

Обратим свое внимание на проблему оценки объектов ОС. В мировой практике, как нам известно, применяется модель справедливой стоимости, а в отечественной – возможность добровольной переоценки ОС по рыночной стоимости, но большинство российских организаций не обращают внимания на это правило, так как для того, чтобы провести переоценку необходимы дополнительные затраты.

Проведем сравнительный анализ способов исчисления справедливой стоимости основных средств:

1. Затратный метод – это метод, который основан на реальных данных о затратах, его недостатком является то, что он не учитывает ситуации в будущем.

$$C_3 = CC - CC \times C_t \text{ из} \% / 100\%, (1)$$

где СС – стоимость объекта, руб.;

Ст из% - степень износа

Рассмотрим пример расчета справедливой стоимости затратным методом, с помощью применения формулы (1). Например, у предприятия в собственности имеется здание, первоначальной стоимостью – 30000000 руб., износ – 45%. Если сегодня построить точно такое же здание, то его стоимость станет равной 37000000 руб. Найдем справедливую стоимость с использованием затратного метода: $S_z = 37000000 - 37000000 \times 45\% / 100\% = 20350000$ руб.

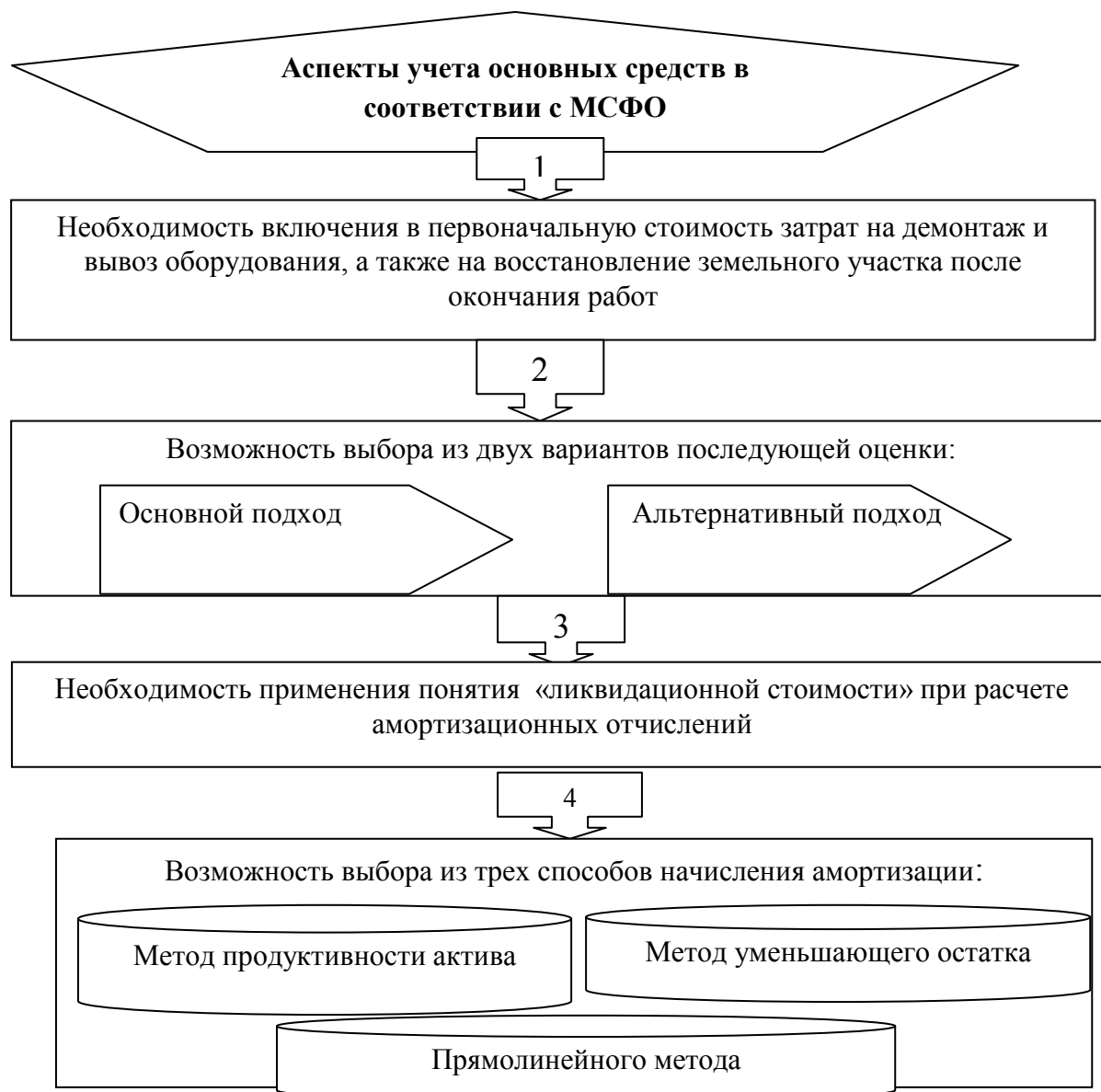


Рисунок 6 – Аспекты учета ОС в соответствии с МСФО

2. Сравнительный метод – метод статистически обоснованный.

$$C_c = C_{\text{аналога}} \pm П, \quad (2)$$

где С аналога - стоимость объекта, П – поправки, вносящиеся для достижения сопоставимости объектов

3. Доходный метод – метод, который заключается в том, что стоимость объекта зависит от дохода, получаемого за конкретный промежуток времени.

$$C_{\text{дох мет}} = ЧД / КК, \quad (3)$$

где ЧД – чистый доход, руб.; КК – коэффициент капитализации

Рассмотрим пример расчета справедливой стоимости доходным методом, с помощью использования формулы (3). Нужно провести оценку здания, предложенного под офис, годовая сумма арендной платы для аналогичного объекта составляет 940000 руб. за год. Ставка процентов по депозитам – 9,9% в год. Найдем стоимость объекта доходным методом:

$$C \text{ дох мет} = 940000 / 0,099 = 9494949 \text{ руб.}$$

Мы считаем, чтобы организациям приблизить учет основных средств к МСФО им необходимо каждый год осуществлять переоценку указанных активов, а также можно применить концепции стоимостей основных средств, изображенных на рисунке 7.

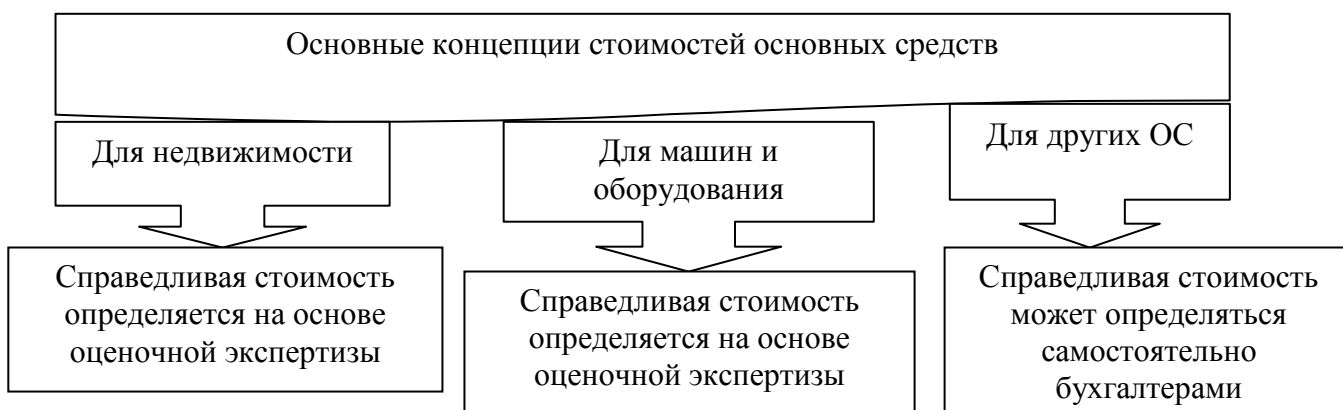


Рисунок 7 – Основные концепции стоимостей основных средств

Таким образом, наряду с традиционными методами оценки основных средств целесообразно использовать справедливую стоимость, вследствие чего оно позволит повысить подлинность отчетности и будет способствовать получению данных с целью своевременного принятия управленческих решений.

Литература

1. Гетьман В.Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 14. С. 2-13.
2. Жданов Е. Основные средства. Анализ и аудит - Москва: Лаборатория книги, 2010. – 66с.
3. Мялкина А.Ф. Принципы учета и формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности: Международная и Российская практика // Социально-экономические явления и процессы. – Т.9. № 10, 2014. С. 72-79
4. Меркурьева А. Все положения по бухгалтерскому учету. Тексты с изменениями и дополнениями на 2016 год под ред. Меркурьева А. – М.: ЭКСМО, 2016. – 224с.
5. Сапожникова Н.Г. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие/ коллективов авторов; под ред. Н.Г. Сапожниковой. – М.: КНОРУС, 2016. – 368с.
6. Чурюмов О.О. Эффективность использования основных средств - Москва: Лаборатория книги, 2010. – 64с.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКУПОК ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЗА СЧЕТ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

*Л.А. Зимакова, Д.Ю. Горбатюк
Белгород, Россия*

Государственные закупки - это процесс, посредством которого органы государственной власти (правительства) осуществляют приобретение товаров, работ, услуг у экономических субъектов. Сама природа закупок и использования государственных средств при осуществлении государственных закупок включает в себя принятие решения. Все уровни власти вовлечены в процесс закупок. Наиболее важные проекты в сфере здравоохранения, образования и инфраструктуры, имеющие значительное влияние на экономическое развитие страны, реализуются через систему закупок. Но современное состояние и активное развитие всех процессов требуют постоянного совершенствования управления процессами. При этом важно двигаться сразу по нескольким направлениям: контроль, профилактика.

Следует учитывать наличие связи между эффективностью, эффектом и результативностью закупок. Эффективность закупок не самоцель, а средства контроля и мониторинга закупочной деятельности. Функции закупок обязан выполнять свои обязанности и обязательства, которые включают в себя выбор поставщика и приобретение товара и услуг от имени лица. Эффективности закупок является мерой определения того, в какой степени закупках функция способна достичь целей с минимальными затратами. С одной стороны, минимально затраченные финансовые средства могут являться критерием эффективности закупок, но отдел закупок, как и все другие отделы, являются элементами одной организации, они все должны способствовать достижению корпоративных целей. Поэтому минимальная цена контракта может отрицательно сказаться на результатах работы отдельных служб для которых осуществляется закупка.

Отечественный опыт проведения контрольных мероприятий сводится в основном к анализу закупок по эффективности бюджетных расходов при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения нужд организаций. В большей части он носит статистический характер

Поэтому сегодня модернизация институтов региональной системы государственных закупок и окружения является приоритетной задачей как региональной, так и макроэкономической политики.

Для повышения эффективности использования бюджетных средств субъекта используются механизмы взаимодействия между элементами системы регионального рынка государственных такие как:

- политический механизм, включает в себя концептуальные решения законодательного органа субъекта по формированию заказа и расходования бюджетных средств, последовательная институционализация конкурсных способов закупок; жесткость мер по борьбе с коррупцией в органах власти;

- правовой механизм – это законодательное регулирование потребностей и организация контроля за соблюдением законодательства;

- финансовый механизм – это эффективное планирование расходования бюджетных средств, своевременное финансирование, организация контроля за эффективностью расходования бюджетных средств;

- организационный механизм подразумевает под собой четкое разграничение полномочий участников системы, привлечение внешних организации по техническому сопровождению, создание библиотеки типовой конкурсной документации, разработка методик оценки квалификации поставщиков и их предложений по видам продукции, привлечение профессиональных консультантов, систематический контроль и качественная оперативная отчетность;

- информационный механизм – это создание специализированных изданий и интернет-ресурса по закупкам, организация обучения заказчиков и поставщиков, формирование положительного отношения местного сообщества к конкурсным закупкам.

К институциональному окружению системы государственных субъектов необходимо отнести:

- институты поставщиков (подрядчиков, исполнителей) государственного заказа;
- профессиональных консультантов;
- обеспечения исполнения государственных контрактов;
- органы, осуществляющие финансово-бюджетный контроль,
- специализированные организации по осуществлению закупок товаров (работ, услуг);
- специализированные издания по закупкам;
- центры подготовки специалистов для системы государственных закупок;
- Единая информационная система, электронные торговый площадки и др.

Становление рынка государственных закупок в Российской Федерации сопровождается формированием новых институтов и трансформацией существующих правил и норм поведения государственных органов и хозяйствующих субъектов. Основой институциональных изменений в системе государственных закупок в 2014 году является переход к размещению государственных закупок в Единой информационной системе с использованием конкурентных способов, позаимствованных из зарубежной практики.

Наибольший интерес у граждан и органов исполнительной власти, уполномоченных на осуществление контроля в сфере закупок вызывают закупки горюче-смазочных материалов, а также строительных услуг, потому что не всегда можно определить какого качества поставляется топливо (вместо «дизельного топлива» поставляется «печное топливо», а для того чтобы определить качество топлива необходимо производить экспертизу, что не всегда делают заказчики). По цене дизельное топливо стоит как бензин марки АИ-92, а цена печного топлива за 1 л от 15,00 рублей.

Большинство государственных заказчиков при небольшой потребности в ГСМ заключают контракт в соответствии с п. 4 части 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Формально ограничений по количеству таких закупок до 100 тысяч рублей в течение года закон не устанавливает, теоретически закупки топлива у одного и того же подрядчика в одних и тех же объемах за непродолжительное время могут быть истолкованы Федеральной антимонопольной службой как искусственное дробление заказа с целью уйти от процедуры конкурентного определения поставщика.

Дизельное топливо и бензин разных марок являются функционально связанными товарами одной группы, то есть их можно объединить в закупку одним аукционом или запросом котировок.

Обязательно в извещении о закупке должны быть изложены условия контракта (наименование, объективное описание объекта закупки), а также сведения о количестве, месте доставки ГСМ и сроках его поставки, а также НМЦК.

В соответствии с пунктом 4.13 ТР ТС 013/2011, при поставке горюче-смазочных материалов должны сопровождаться паспортом качества, наличие которого заказчику необходимо прописывать в качестве требования в документации и проверять при поставке. В этом документе, сопровождающем каждую партию ГСМ должны содержаться сведения о марке топлива, его производителе, нормативных требованиях к топливу этой марки, а также значения и результаты испытаний, подтверждающие соответствие этой марки ГСМ требованиям Технического регламента ТС, декларация соответствия и информация о присадках.

Для приемки поставленных ГСМ закон обязывает заказчика провести экспертизу на предмет соответствия (в том числе качестве) предоставленной ему продукции

требованиям контракта. В качестве экспертов государственный заказчик может использовать как собственных сотрудников, передав полномочия экспертизы топлива приемочной комиссии, так и привлечь сторонних экспертов для того, чтобы они оказали свои услуги в оценке продукции, которую требуется принять. Заказчику следует при привлечении экспертов (или формировании приемочной комиссии, если он решил обойтись исключительно своими ресурсами) внимательно следить за соблюдением норм Федерального закона касательно того, какие лица не могут входить в экспертный состав. Эти ограничения, перечисленные в законе, преимущественно касаются возможности личной заинтересованности эксперта в решении о приемке ГСМ. В случае если таковая заинтересованность выявлена, заказчику надлежит заменить это лицо как можно скорее. Результаты экспертизы при поставке ГСМ оформлять отдельным документом необязательно, достаточно прописать ее результаты в приемочном документе.

В целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создана единая информационная система, в которой содержится вся информация о закупках.

Проанализировав закупки горюче-смазочных материалов в 2017 году, наиболее крупной закупкой горюче-смазочных материалов является закупка для нужд СОГБУ «Смоленскавтодор» в апреле 2017 года на сумму 46,9 млн и в сентябре 2017 года на сумму 49,7 млн.

Таким образом, управление государственными закупками предполагает целенаправленное регулирование отношений между элементами институциональной структуры рынка государственных закупок. Необходимо интегрированное взаимодействие всех механизмов, включенных в модель управления системой госзакупок, что, с одной стороны, снизит возможность коррупционного влияния на сделки, повысится ответственность за эффективное использование бюджетных средств, с другой стороны, закупки будут более прозрачными.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Зимакова Л.А., Андрейченко И.А., Трунова Е.А./Аудит эффективности как важнейшая составляющая контроля за государственными закупками // Экономика и предпринимательство. -2016. -№ 12-2 (77-2). -С. 96-100.
3. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Современная контрактная система России. Сфера госзакупок – М.: Изд-во Форум, 2017. – 144 с.
4. Шпакова, Р.Н. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд– М.: Изд-во «МГИМО-Университет», 2017. – 424с.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ТОВАРОВ

*Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия*

Исследование отечественной и международной практики свидетельствуют о том, что именно сфера государственных закупок относится к области риска возможного появления коррупции. Большинство специалистов в данной области отмечают, что

основная проблема в недостаточной прозрачности процессов в государственном секторе и это следует учитывать в ходе осуществления контроля.

В современных условиях, когда уже достигнут достаточно высокий уровень контроля за размером бюджетных расходов, необходимо обратить внимание на результаты использования средств. Поэтому рассмотрим вопросы аудита эффективности использования бюджетных средств на этапе закупок.

Текущий контроль государственных закупок осуществляется на этапе формирования документации о закупке и проведения конкурса (аукциона) и включает ряд контрольных процедур.

1. Контроль правильности формирования технического задания.

Процесс закупок достаточно сложный в данной сфере наблюдается большая текучесть кадров, а также активное привлечение молодых специалистов к осуществлению этой деятельности. С одной стороны, молодые люди более активны, инициативны, работоспособны, готовы к постоянному обучению и саморазвитию, но, с другой стороны, у них мало опыта и знаний. Это части негативно сказывается на четкости и правильности формулировок в техническом задании. На сегодняшний день ФЗ 44 « О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» не установлено требование о строгом соответствии специалиста по закупкам профессиональным стандартам «Специалист в сфере закупок» и «Эксперт в сфере закупок», утвержденным приказом Минтруда России, лишь единственное указание, что работники контрактной службы/контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Нельзя исключать появления такого требования в будущем как по отношению ко всем заказчикам, работающим по тому или иному закону, так и в отношении отдельных категорий организаций. Ведь специфика работы в отделе госзакупок требует универсальности сотрудников. Многое зависит от знаний, опыта, квалификации и других качеств лица, формулирующего задание.

Поэтому, сотрудники службы закупок должны периодически проходить повышение квалификации, а также необходимо более активно привлекать узких специалистов и экспертов для составления технических заданий.

2. Контроль цены контракта.

Цена – это следующая важная составляющая контракта, подвергающаяся контролю. На данном этапе необходимо проверить правильность установления первоначальной цены. Учитывая, что принципиальным моментом в проведении конкурса (аукциона) является поэтапное понижение цены участниками торгов, то, вполне логично, установление максимально завышенной первоначальной цены на входе в аукцион, которая не отражает рыночной ситуации. Поэтому для установления цены организация-заказчик должна провести обследование рынка. Недостаточное исследование рынка может привести к использованию ненужных ограничений в конкурсе, и как следствие – не достижение оптимального соотношения цены и качества.

Для определения цены контракта в соответствии с требованиями законодательства РФ осуществляется запрос предложений, их количество должно быть не менее пяти. Но элементами коррупционной составляющей является закупка через компании посредники, принадлежащие государственным служащим, бывшим государственным служащим или компании, в которых работают (по совместительству или на основе гражданско-правовых договоров) государственные служащие. Поэтому, по мнению многих авторов, в единую информационную систему должны вноситься данные о том кто из государственных служащих (бывших) создал бизнес и кто работает в коммерческой компании. Центральное хранилище данных должно позволять выявлять взаимосвязи между контрагентами и государственными служащими посредством анализа личной информации: адресов компании, номеров телефонов, учетных записей электронной почты[2,3].

3. Контроль участников конкурса (аукциона).

В зависимости от используемого конкурентного способа проведения закупок – это может быть аукцион, конкурс, запрос котировок, запрос предложений к участникам могут предъявляться различные требования. Наиболее распространенными является необходимость предоставления следующих документов:

- устава и некоторых других учредительных документов,
- выписки из ЕГРЮЛ,
- документов, подтверждающие действующие полномочия руководителя.

Целесообразно на этапе допуска к участию в конкурсе (аукционе) раскрывать показатели финансовой отчетности экономического субъекта, характеризующие:

- годовой оборот,
- доход,
- имущество,
- производственные возможности.

Сегодня имеет место ситуация, когда экономический субъект, выигравший конкурс может не иметь имущества и производственных возможностей для реального выполнения контракта, и быть созданным и зарегистрированным под исполнение конкретного контракта. Обеспечение осуществляется посредством полученного кредита или банковской гарантии. В результате заказчик оказывается в очень сложной ситуации: часто срываются сроки исполнения контракта, страдает качество товаров, работ, услуг и другие.

Конечно, к исполнителю могут предъявляться дополнительные требования: наличие кадрового потенциала, соответствующего оборудования и т.п., но данными возможностями, чаще всего, пользуются заказчики, если хотят искусственно вытеснить каких-либо участников.

Поэтому, если мы говорим об аудите эффективности, то необходимо осуществлять проверку участников аукциона на обеспеченность имуществом, кадрами и оценку возможностей реального исполнения контракта. Все индикаторы данной оценки могут быть заложены в дополнительные требования к участникам. Конечно, произойдет ограничение лиц - участников, но повысятся гарантии надлежащего выполнения контракта и эффективности использования бюджетных средств.

4. Проверка по формальным признакам на соответствие:

- ФЗ 44 « О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

- бюджетному законодательству,
- нормам и правилам законодательства РФ.

5. Проверка процедуры оформления работы технически

Проверка оформления работы подразумевает контроль за правильность отражения информации в ходе проведения процедуры закупок. На данном этапе внутренние контрольные действия осуществляет специалист контрактной службы, однако как показывает практика, если закупками (в том числе приемкой результатов контракта) занимается только один сотрудник, то он должен отвечать достаточно высоким требованиям к уровню образования, а также иметь опыт практической работы в сфере закупок не менее 4 лет.

Мониторинг процедуры оформления работы должен включать следующие позиции (положения):

1) соответствие предмета закупки бюджетной классификации и статистическим кодам;

2) сроки размещения закупок в соответствии с утвержденным планом-графиком:

- соблюдение сроков процедуры закупок;
- время заключения государственного контракта.

6. Проверка в ходе выполнения контракта. Она предполагает проведение оперативного мониторинга, включающего:

- контроль процесса (предполагающего сопоставление фактических сроков, этапности, комплектности, осуществляемого на объекте поставщика),

- контроль качества (проверка фактически поставленных товаров, оборудования, выполненных работ, оказанных услуг техническому заданию и действующим нормативным и законодательным актам с точки зрения соблюдения отраслевых регламентов и т.п.),

- контроль документального оформления (проверка осуществляется с точки зрения правильности предоставления рабочей и исполнительной документации, полноты, правильности и сроков оформления соответствующих документов: накладных, актов, счетов-фактур и т.п.),

- контроль за своевременностью и полнотой проведения платежей по контрактам (включает проверку правильности и своевременности формирования бюджетной заявки на оплату по контракту, соответствия сумм заявленных в контракте, передаточных и сдаточных документах, платежных документах).

7. Проверка завершенности контракта.

Государственный контракт не может быть закрыт, пока все административные вопросы не решены. Договор продажи - это процесс подтверждения того, что те административные вопросы являются полными. Это может быть связано с принятием каких-либо окончательных поставок или каких-либо окончательных расчетов с подрядчиком. Поэтому необходимо проверить формальное и фактическое выполнение всех пунктов договора. Оптимальным является успешное завершение контракта и его последующее закрытие, предполагающее возможность возврата сумм обеспечения исполнения контракта.

Проведенные исследования позволили выделить наиболее значимые области в рамках проведения текущего контроля за государственными закупками: формирования технического задания, определение цены контракта, сбор данных об участниках конкурса (аукциона), проверка по формальным признакам на соответствие нормативным актам, процесс выполнения контракта, проверка завершенности контракта. Для улучшения эффективности использования бюджетных средств, прежде всего, необходимо переориентировать контроль с текущего и последующего на предварительный (предупредительный). Особого внимания заслуживают не только вопросы проверки количества израсходованных средств, но и проблемы результатов их использования и эффективности.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // - Режим доступа: [Консультант плюс].

2. Баженова. Т.П. Аудит эффективности и его значение // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2013. -Т. 13.- № 10. -С. 53-56.

3. Зимакова Л.А., Андрейченко И.А., Трунова Е. Аудит эффективности как важнейшая составляющая контроля за государственными закупками// Экономика и предпринимательство. -2016. -№ 12-2 (77-2). -С. 96-100.

4. Подосинников Е.Ю. Роль и место комитета по управлению имуществом Курской области в системе государственных и муниципальных закупок региона// Духовная ситуация времени. Россия XXI век. 2015.- № 2 (5).- С. 95-99.

5. Смирнов Е.Е. Новое в государственном (муниципальном) финансовом контроле// Аудитор.- 2013.- № 2. -С.3-14

6. Тоичко Н.Ю. Государственный финансовый контроль в сфере государственных и муниципальных закупок: теория и практика.//Международный студенческий научный вестник. -2016.- № 4-4. -С. 488-490.

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

*Е.А. Зимакова, С.П. Маширова
г. Белгород, Россия*

Сегодня в эпоху постиндустриального развития мировой экономики рыночные отношения не стоят на месте, они постоянно развиваются и меняются, что в свою очередь влечет за собой изменение социально-экономических условий осуществления производственно-хозяйственной деятельности во всех отраслях экономической жизни. Сфера материального производства терпит весьма значительные по своему масштабу перемены, которые связаны с полной заменой технологий и способов изготовления продукции, меняются фундаментальные понятия, которые обосновывают методы организации производства и управления предприятиями. Каждая конкретная отрасль производства изменилась по-своему, к общим реформам можно отнести смену организационно-правовой формы, появление новых приоритетных направлений и товаров, кардинальное изменение в подходе к управлению персоналом.

В связи с тем, что концепция бережливого производства является относительно новой для российских предприятий, существует трудности при оценивании деятельности данных организаций. Комплексный подход к внедрению и развитию бережливого производства формирует необходимость в разработке методики оценки его эффективности. Для принятия адекватных решений в деятельности компаний руководство вынуждено прибегать к внедрению различных индикаторов. Верно сформированный комплекс индикаторов оценки предприятия бережливого производства позволяет осуществлять объективный и адекватный контроль, охватывающий каждый нюанс. На сегодняшний день мнения различных авторов в вопросе состава индикаторов разошлись, некоторые предлагают отказаться от традиционной системы оценки и сконцентрироваться только на конкретных показателях, характеризующих бережливое производство, другие считают данный подход не обоснованным, так как решать задачи необходимо системно принимая во внимание все возможные индикаторы, что предполагает минимизацию ошибок. Оценка эффективности бережливого производства должна быть основана системе индикаторов, которые отражают динамику финансовых показателей, производственных процессов и результат организационно-управленческих индикаторов.

При реализации концепции бережливого производства наиболее подходящим методом является учет затрат по потокам создания ценностей, в данном случае объектом управленческого учета затрат будет выступать именно поток ценностей. Так как информация собирается в целом по потоку ценностей, а не по каждой производственной операции и вида продукции, Брайн Маскелл и Брюс Баггал считали, расчет по потокам ценностей весьма простым из-за не нужности тщательного отслеживания информации [4, с.251]. Данный показатель дает реальную и качественную информацию, т.к. при использовании именно этого метода нет необходимости в распределении накладных затрат

Главный показатель эффективности потока - это средние затраты на продукт, которые получаются из совокупных затрат потока. Обычно почти полностью все затраты относятся на потоки прямо. Затраты вне потоков, занимающие несущественную долю в затратах предприятия, не распределяются, так как распределение всегда субъективно и приводит к искажению информации.

Потеря времени при производстве и излишнее количество запасов являются одними из основных видов потерь на промышленных предприятиях, это в свою очередь приводит к образованию незавершенного производства, простоя оборудования, замораживанию финансовых ресурсов в виде складских запасов, снижению производительности труда и в конечном итоге к значительному увеличению количества

брака в производстве [5]. Производственный цикл на предприятиях бережливого производства отражает одну из характерных черт данной концепции, так как с его помощью просчитывается время на полный оборот активов, используемых для обслуживания производственной деятельности предприятия, начиная с поступления сырья и материалов и до отгрузки готовой продукции покупателям. На наш взгляд, индикаторы продолжительности производственного цикла, производительности труда, индексы загрузки оборудования и времени на переналадку оборудования стоит рассматривать в общей совокупности, потому что они решают крупную проблему производства - время.

Использование принципов бережливого производства предполагает под собой минимизацию брака путем усовершенствования и модернизации технологических процессов. Для адекватной оценки необходимости изменений и просчета улучшений при внедрении новых технологий используются показатель загрузки оборудования и индикатор количества бракованной продукции. Первый помогает определить на сколько материалотехническая база себя проявляет, т.е. на основе данного показателя можно принять решение стоит ли менять оборудование на новое или более выгодным будет усовершенствовать имеющееся. Брак в производстве является одной из затратных частей, поэтому расчет количества бракованной продукции обязателен, но не стоит забывать, что на брак может влиять масса условий, которые необходимо принимать во внимание оценивая затраты на брак. Оба коэффициента целесообразно рассчитывать с определенной периодичностью для создания полноценной оценки эффективности нововведений.

Вносимые изменения в технологическую линию производства не могут не затронуть затраты на складское обеспечение, поэтому некоторые организации применяют на практике индекс складских издержек. Этот показатель рассчитывается и сравнивается с аналогичными расчетами предыдущих периодов, также можно производить расчет данного показателя на перспективу для возможности планирования оптимизации и уменьшения затрат по данному направлению.

Простой оборудования является «горячей» проблемой на предприятиях, так как в большинстве своем процесс производства автоматизирован подсчет времени простоя облегчается, но в данном случае нельзя забывать про человеческий фактор. Практика показывает, что, если начальники производства не несет у никакой ответственности за простой или не вознаграждаются за безостановочную работу цеха, вопросы по простоям могут рассматриваться очень долго. Индикаторы отражающие именно человеческий фактор и заинтересованность рабочих выделяется в отдельную группу.

Одним из видов потерь, выделяемых в концепции бережливого производства, является транспортировка. Она является неотъемлемой частью производственного процесса, но каждое перемещение увеличивает риски связанные с повреждением продукции, задержкой доставки и в конечном итоге увеличение производственного цикла. Для сокращения и просчета таких затрат разрабатывается система ключевых показателей эффективности автотранспортной логистики, эти коэффициенты являются индивидуальными для каждого предприятия. При анализе данной группы показателей выявляются проблемные места в логистике и появляется возможность просчетов и прогнозирования изменений для оптимизации этого направления, так же производится оценка ожидаемых эффектов и сроков реализации нововведений.

Существуют отдельные индикаторы для оценки эффективности организационно-управленческих процессов. Одним из первых показателей данной группы можно выделить индекс текучести кадров, данный коэффициент позволяет проследить частоту устройства и увольнения сотрудников, т.е. насколько долго работник остается на своем рабочем месте. Мониторинг данного показателя позволяет организации предотвратить потерю стабильности и высокие расходы на поиски и обучение новых сотрудников. Одной из важнейших причин высокой текучести кадров называют низкий уровень социальной защищенности сотрудников.

При внедрении принципов бережливого производства организация сталкивается с трудностью переквалификации сотрудников, для прогнозирования успешности перехода от старых принципов работы к новым рассчитывается индекс роста численности персонала, прошедшего переквалификацию. Данный показатель помогает сформировать представление о работниках компании, насколько они гибки к изменениям в своих обязанностях.

Для оценки персонала организации, использующей принципы бережливого производства, разрабатываются ключевые показатели эффективности (КПЭ). Они представляют собой систему количественных индикаторов, отражающих результативность работы каждого сотрудника. Данные индикаторы не унифицированы, так как должны отражать отраслевые особенности предприятия и функциональность сотрудников на конкретном предприятии. Главными критериями при разработке КПЭ являются: количественное измерение, показатели считаются не в абстрактных единицах, расчет результатов измерения не должны быть затратными по времени и по использованию ресурсов. Ключевые показатели эффективности используют для численного измерения поставленных задач и целей. После систематизации и сведения всех показателей в единый отчет появляется возможность оценить, насколько запланированные результаты достигнуты, насколько точно и правильно были сформированы плановые показатели. На основе этой группы индикаторов руководство может принимать решение о премировании и штрафе работников.

Таким образом, необходимо отметить, что внедрение концепции бережливого производства или реализация некоторых мероприятий сами по себе не предполагают мгновенного улучшения финансово-экономических показателей эффективности организации. Успех приходит, только если осуществляется планомерная и регулярная деятельность по улучшениям, в которой в полной мере задействованы руководители среднего и низшего звеньев, понимая и принимая свои обязательства, а высшее руководство играет ведущую роль. Эффективность выбранного подхода доказывается наглядными результатами оценки экономического эффекта в результате применения бережливого производства, они же помогают убедить ключевых сотрудников в поддержке проекта. Средства, полученные от снижения затрат, могут быть направлены на модернизацию производственных процессов, разработку и внедрение новых технологий, что в конечном итоге обеспечит конкурентоспособность организации и ее устойчивое развитие.

Литература

1. Бережных М.В., Конюхов В.Ю., Шматков В.С., Левченко О.В., Пашкова Е.О., Макаров Г.П. Проблемы бережливого производства // Электронный журнал «Молодежный вестник ИрГТУ». – 2015. – № 2
2. Овчинников А.А., Овчинников С.А., Фаллер К.П., Еманов И.В. Бережливое производство: как сделать первые шаги и не сбиться с пути // Методы менеджмента качества. - 2016. - №7. - С.16 -20 .
3. Сибирская Е.М. Методика оценки управления предприятиями на основе системы индикаторов // Вестник Государственного университета. – 2015. - №3.
4. Шайдуллина Л.И. Поток создания ценности как объект учета затрат на бережливом предприятии // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 2.
5. Штефан Я.Г., Зимакова Л.А. Характеристика отдельных элементов системы управленческого учета затрат в организациях мясоперерабатывающей отрасли, внедряющих бережливое производство//Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика.- 2017.- Т. 41. № 2 (251).- С. 38-45.

СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Н.А. Калущкая, Л.В. Усатова, Н.С. Митюшина
г. Белгород, Россия

В настоящее время в период нестабильной экономической обстановки в стране и санкций несомненно главную роль в развитии экономики России играет сельское хозяйство, поскольку именно от данной отрасли зависит уровень жизни населения, обеспеченность продуктами питания, продолжительность жизни и многие другие. Поэтому сельскохозяйственное производство - это одна из стратегических отраслей народного хозяйства, которая является основным объектом развития предпринимательской деятельности. Достичь замены импортной продукции на собственную возможно путем следующих действий:

- увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции;
- повысить качество производимой продукции;
- разнообразить ассортимент сельскохозяйственной продукции;
- снизить себестоимость производимой продукции, не снижая производительности труда в сельскохозяйственных организациях.

Несомненно, важную роль в решении данного вопроса играет формирование системы бухгалтерского учета, как информационной базы управления аграрным производством.

В российской системе бухгалтерского учета осуществляется процесс реформирования национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). МСФО стали частью системы документов регулирующих бухгалтерский учет и отчетность на территории РФ. В этих условиях рассмотрении организации бухгалтерского учета в любой отрасли народного хозяйства РФ, без изучения основ МСФО, не возможно, в том числе и в сельском хозяйстве, тем более, что в составе МСФО, входит отдельный стандарт МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство», посвящено особенностям формирования информации в финансовой отчетности в сельском хозяйстве [3].

Следует отметить, что сельское хозяйство имеет дело с живыми организмами, которые все время изменяются. Эти изменения не всегда подвластны управлению. И в этой сфере МСФО 41 «Сельское хозяйство» становится особенно значимым для практического применения. Особо важной следует признать оценку биологических активов по справедливой стоимости, так как благодаря этому станет возможной реальная оценка финансового состояния и платежеспособности аграрных предприятий.

Систему нормативно-правовых документов регламентирующих организацию бухгалтерского учета в сфере сельского хозяйства на территории РФ можно представить следующим образом [2]:

МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» применяется для учета сельскохозяйственной продукции только на момент ее сбора. После ее сбора применяется МСФО (IAS) 2 «Запасы» или другой соответствующий МСФО.

Следует отметить, что в российском учете невозможно полностью использовать МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [1]. Данный стандарт разработан для фермерских хозяйств западных стран, где продукция сельскохозяйственного производства бывает полностью продана. Фермеры заранее заключают с покупателями контракты, по которым покупатель приобретает право или обязанность купить продукцию у фермера.

В российской действительности, организация — производитель не знает о возможности ее продажи продукции. Кроме того, в российских сельскохозяйственных

организациях большая часть произведенной ими продукции используется для собственных нужд (корма, семена, посадочный материал и др.).

Таблица 1

Система нормативно-правовых документов в сфере сельского хозяйства

№ п/п	Группа	Документы	Примечания
1	Нормативно — правовой документы, регламентирующие общие вопросы организации бухгалтерского учета и отчетности	Гражданский кодекс Российской Федерации; Федеральный закон «О бухгалтерском учете»; Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н.; Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 утвержденное приказом Минфина России от (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н,) и другие.	раскрывают понятийный аппарат и общие методологические особенности организации бухгалтерского учета и норм законодательства России
2	специфические нормативно-правовые акты, регулирующие особенности организации бухгалтерского учета и отчетности в сельском хозяйстве	Приказ Минсельхоза РФ от 02.02.2004 № 73 «Об утверждении Методических рекомендаций по учету затрат в животноводстве» (вместе с «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях») (далее Приказ Минсельхоза № 73); Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 30 октября 2009 г. № 526 «Об утверждении форм отчетности за 2009 год» (далее Приказ Минсельхоза № 526); Приказ Минсельхоза РФ от 19.06.2002 № 559 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций» (далее Приказ Минсельхоза № 559); Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792 «Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» (далее Приказ Минсельхоза № 792) и т.д.	позволяют учитывать и раскрывают отраслевые и специфические особенности сельскохозяйственной деятельности, в ходе формирования информации в области бухгалтерской учета и отчетности

Сравнительный анализ

Признак сравнения	МСФО	Российское законодательство
Объект бухгалтерского учета	«биологический актив – живущее животное или растение», а «сельскохозяйственная продукция – продукция, полученная от (собранные с) биологических активов предприятия»	Выделяют две группы: растениеводство и животноводство.
Биотрансформация	рассматривается понятие «биологической трансформации», процесс «роста, вырождения, продуцирования и размножения, в результате которого в биологическом активе происходят качественные или количественные изменения» (п. 5 МСФО 41). Данный процесс обуславливает необходимость уточнения, что итог трансформации биологического актива может привести к возникновению таких бухгалтерских категорий как «запасы» или «основные средства». В момент трансформации, т.е. изменения (роста, вырождения, размножения) или производства биологический актив превращается в сельскохозяйственную продукцию, который в последствие может стать как запасом, так и основным средством для предприятия, что зависит от целей, для которых этот объект предназначен.	активы как животные и растения, для сельскохозяйственных предприятий, также преобразуются в сельскохозяйственную продукцию. «Молодняк животных, еще не достигший своего продуктового возраста», и «многолетние насаждения в стадии закладки и выращивания» учитываются, как основные средства». Но в тоже время «По молодым (не принятым в эксплуатацию) многолетним насаждениям амортизация не начисляется» [2]. В рамках российской практики, в отличие от МСФО «животные с коротким жизненным циклом, классифицируются как запасы».
Оценка объектов сельскохозяйственной деятельности	приведены следующие критерии признания: «предприятие признает биологический актив или сельскохозяйственную продукцию только тогда, когда: • данное предприятие контролирует актив в результате прошлых событий; • существует вероятность получения предприятием будущих	сельскохозяйственная продукция оценивается по себестоимости. Понятие справедливой стоимости в российской учетной практике применяется при формировании консолидированной финансовой отчетности, который согласно

	<p>экономических выгод, связанных с данным активом;</p> <ul style="list-style-type: none"> • справедливую стоимость или фактическую стоимость актива можно надежно оценить» [1]. <p>Биологические активы или сельскохозяйственная продукция оценивается по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Но при этом для применения справедливой стоимости согласно п. 30 МСФО (IAS) 41 «возможность надежной оценки величины справедливой стоимости» [1], для чего должен быть активный рынок, где должен формироваться котируемые рыночные цены для оценки активов. В случае если, нет возможности «надежной оценки справедливой стоимости», применяется «себестоимость за вычетом накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения».</p>	<p>законодательству РФ, составляется по нормам МСФО.</p>
--	---	--

Необходимо отметить, что при осуществлении процедуры реформирования российской системы бухгалтерского учета, в соответствии с МСФО, в области сельского хозяйства, особое внимание привлекает МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Однако, в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в сельском хозяйстве, отсутствует отдельный стандарт (положение) по бухгалтерскому учету, раскрывающий особенности формирования информации в бухгалтерском учете для сельскохозяйственных предприятий и т.д.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО (IAS)) 41 «Сельское хозяйство», утвержденный Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 № 160н (изм. Приказ МФ РФ от 28.12.2015 № 217н).
2. Тлепшева Д.А., Батырова А.М., Шогенцукова З.Х. Нормативно — правовое регулирование бухгалтерского учета в сельском хозяйстве в условиях применения МСФО в России // Проблемы и перспективы экономического развития регионов сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященная 45-летию образования Института экономики и финансов. 2017. С. 171-175.
3. Учетно - аналитическое обеспечение сельскохозяйственных организаций при переходе на МСФО / Берёза А.О., Шишкова Т.В. // Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития: сборник научных статей по результатам I Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: Финансовый университет, 2016.

ОРГАНИЗАЦИЯ РИСК-КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ*

А. В. Коннова, С. Г. Стенюшкина, М. В. Чернова, М.С. Литвинова
Научный руководитель: С.А. Кучерявенко
Белгород, Россия

В условиях рыночной экономики одним из важнейших факторов развития малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) является уровень корпоративного управления рисками. Именно организация надлежащего режима риск-контроля призвана способствовать эффективному использованию своего капитала предприятиями малого и среднего бизнеса, укреплению доверия инвесторов, привлечению заемных ресурсов.

Следует отметить, что уровень корпоративного управления рисками на предприятиях малого и среднего бизнеса Российской Федерации недостаточно высок, что ведет к возникновению конфликтов между субъектами корпоративных отношений. Обеспечение прозрачности процессов и операций во многом определяют основные направления принятия эффективных управленческих решений.

На современном этапе важное значение для предприятий малого и среднего бизнеса имеет наличие эффективной системы внутреннего контроля. Именно внутренний контроль призван стать основой для формирования системы корпоративного управления рисками. Основные задачи внутреннего контроля отражены на рис. 1.



Рисунок 1 – Основные задачи внутреннего контроля на предприятиях МСБ

Хорошо отлаженный внутренний контроль позволяет повысить управляемость предприятия, направить деятельность на выполнение конечных целей и задач.

Внутренний контроль представляет собой совокупность мер организационного, производственного, управленческого характера, которая направлена на упорядочение и эффективное ведение финансово-хозяйственной деятельности предприятия МСБ [2, с. 93] (рис. 2.)



Рисунок 2 - Характеристика внутреннего контроля на предприятиях МСБ

Следует отметить, что главным результатом внедрения риск-контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса будет являться внедрение анализа, предупреждения и снижения различных корпоративных рисков: рыночных, финансовых, налоговых, кредитных, маркетинговых, производственных, экологических, рисков персонала, юридических, проектных, природных, операционных.

Применительно к предприятиям малого и среднего бизнеса основной целью создания системы внутреннего контроля и управления корпоративными рисками является обеспечение успешного функционирования предприятия в целом [2, с. 178]. Чтобы добиться ее исполнения, руководству и трудовому коллективу необходимо выполнять задачи, отраженные на рис. 3.

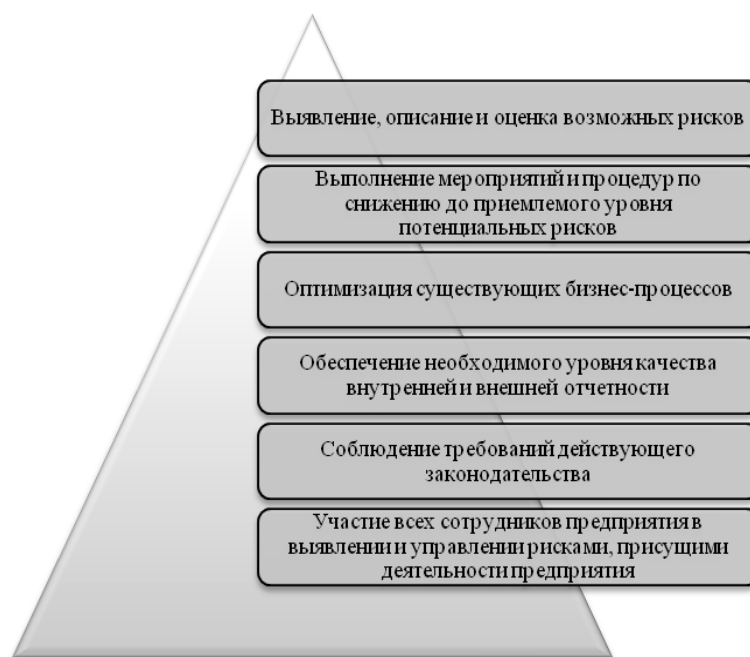


Рисунок 3 - Задачи системы риск-контроля на предприятиях МСБ

При организации системы риск-контроля на предприятиях МСБ следует соблюдать принципы, представленные на рис. 4.

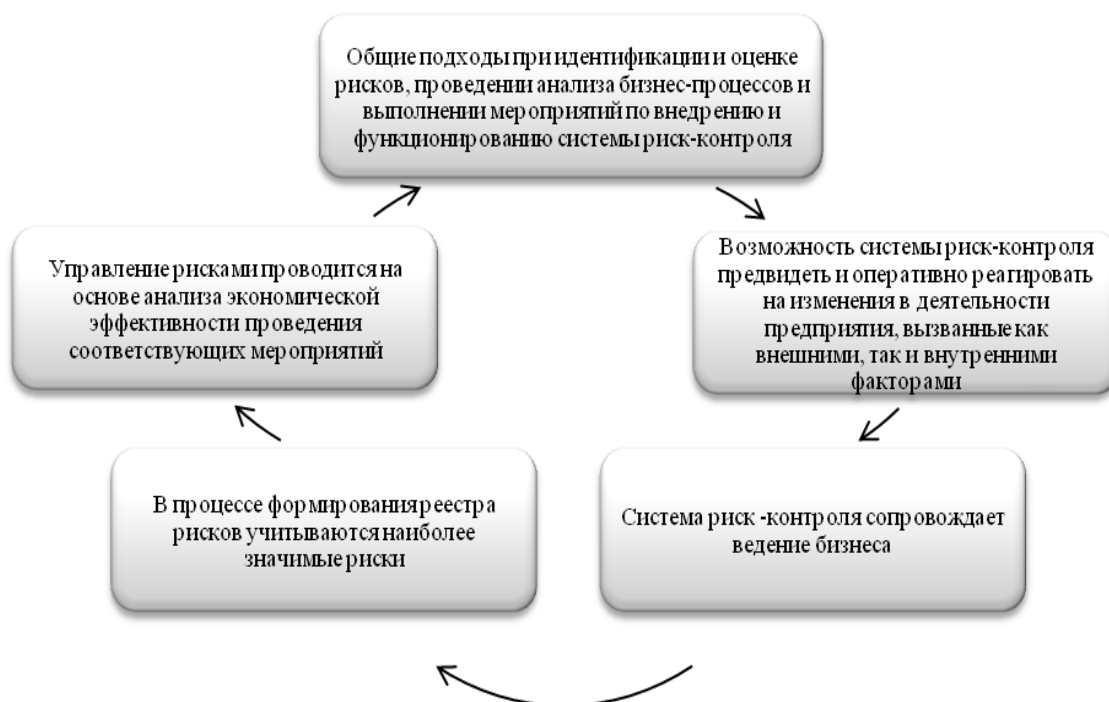


Рисунок 4 - Основные принципы системы риск-контроля на предприятиях МСБ

Нужно отметить, что в отличие от крупных предприятий, на предприятиях малого и среднего бизнеса осуществление риск-контроля возлагается на менеджера риска, непосредственно выполняющего идентификацию, анализ и управление рисками в рамках своей специализации. На него также возлагается обязанность своевременного предоставления информации по рискам руководителю предприятия МСБ, мониторинга действующих и выявления новых рисков, выполнение запланированных мероприятий по снижению рисков [4, с. 32].

Немаловажная роль отводится руководителю предприятия, способному проводить политику надлежащего внутреннего и риск-контроля; создать корпоративную культуру, поддерживать надежное и эффективное функционирование системы внутреннего контроля и риск-контроля на предприятии [3, с. 94].

Руководитель должен своевременно идентифицировать риски, разработать план мероприятий по снижению рисков до заданного приемлемого уровня; а также организовать своевременное выполнение в полном объеме запланированных мероприятий по снижению рисков.

Важным фактором успеха предприятия является адаптация системы внутреннего контроля и риск-контроля к изменениям в состоянии рисков, принятие мер контроля для новых, а также ранее неконтролируемых рисков.

Проанализировав состояние риск-контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса Российской Федерации на современном этапе можно отметить взаимосвязанные элементы, выполнение которых необходимо для эффективного управления рисками на предприятиях МСБ (таблица 1).

Элементы эффективного управления рисками на предприятиях МСБ

№ п/п	Наименование компонента	Краткая характеристика компонента
1.	Контрольная среда и нравственный климат	Организация контроля на предприятии способствует повышению дисциплины и сознания работников, деловой порядочности, этических ценностей и профессиональной компетенции кадров, расстановке кадров и обеспечении их профессионального роста
2.	Выявление и оценка рисков и целей контроля	Оценка рисков заключается в выявлении и анализе соответствующих рисков, которые способны поставить под угрозу достижение целей деятельности предприятия
3.	Действия по обеспечению контроля и управлению рисками	Утверждение порядка и мер, обеспечивающих выполнение указаний руководства, направленных на учет рисков, с которыми предприятие сталкивается при достижении своих целей
4.	Информационное обеспечение	Эффективная передача информации должна быть налажена на предприятии в целом
5.	Контроль эффективности системы внутреннего контроля и риск-контроля	Выполнение постоянных мер контроля по управлению и надзору. Сведения о недостатках, выявленных в системе внутреннего контроля и риск-контроля, сообщаются руководству предприятия.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: система риск-контроля на предприятиях малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на современном этапе находится на этапе планирования либо требует существенной доработки. Причем особые затруднения связаны со снижением прогнозирования развития рисковых событий, с оценкой и мониторингом рисков, а также с выявлением рисков.

Таким образом, практика внедрения риск-контроля и управление рисками на предприятиях МСБ находится на этапе формирования, что не позволяет МСБ эффективно прогнозировать и управлять рисками.

**Статья выполнена в рамках Гранта Президента МК-4882.2016.6 «Моделирование системы риск-менеджмента малого и среднего бизнеса в условиях повышенной турбулентности внешней среды».*

Литература

1. Васильева Е. А. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта / Е. А. Васильева, Т. Н. Гуськова // ВЕСТНИК ПВГУС. Серия «Экономика». – 2013. – №2(28). – С. 93-97.
2. Досжан Р. Д. Специфика управления рисками на предприятии малого и среднего бизнеса // Вестник КазНУ. – 2013. – №6 (100). – С. 176-180.
3. Дивеева С. А. Проблемы организации системы внутреннего контроля в кооперативах // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – С. 92-96.
4. Шихвердиев А.П. Корпоративный контроль и управление рисками в системе корпоративного управления: учебное пособие. – Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. – 138 с.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Л.Н. Матвийчук, Д.Н. Козлова
г. Белгород, Россия

На современном этапе развития экономики России требуется эффективное развитие сельского хозяйства. В утвержденной Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», описаны все основные мероприятия и направления по развитию данной отрасли в России.

Под сельским хозяйством понимается важнейший вид экономической деятельности, который играет одну из стратегических ролей в национальной экономике, которое призвано обеспечивать производство продуктов питания и сырья для перерабатывающей промышленности в необходимых объемах, при этом гарантируя продовольственную безопасность страны [3].

В сельскохозяйственных организациях имеется ряд особенностей ведения учёта основных средств, которые определяются спецификой деятельности в отрасли сельского хозяйства. К таким отличительным чертам можно отнести:

- особенности в ведении первичной учетной документации основных средств, в организации синтетического и аналитического учета, корреспонденции счетов, а также бухгалтерских регистрах;
- в специфике исчисления и учёта амортизации по ряду объектов основных средств;
- в учете земельных участков, которые имеют денежную оценку и не имеют таковой, а также специфика учета орошаемых и осушенных земель;
- порядок учёта и состав основных средств капитальных затрат по коренному улучшению земель, учет арендованных земель и сданных в аренду, учет земельных угодий, которые разделены по паям или долям между сотрудниками сельскохозяйственных организаций или же другими пользователями;
- учёт продуктивного скота, приобретаемого на лизинговой основе;
- особенности ремонта отдельных объектов основных средств, а также порядок выбытия основных средств;
- порядок формирования основного стада, как объекта основных средств, за счет выращивания собственного молодняка или же приобретения взрослых животных со стороны;
- порядок учета садов, виноградников, многолетних насаждений, полезащитных лесных полос, прочих видов насаждений;
- учет животных на выращивании и откорме, а также выбракованных из основного стада и др.

Для расширенного воспроизводства, эффективной финансово-хозяйственной деятельности всесельскохозяйственные организации должны обладать необходимым ресурсным потенциалом (иметь земельные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, средства производства).

Сельскохозяйственное производство достаточно фондоемкое. В производственном процессе участвуют самые различные объекты основных средств: объекты природопользования и земельные участки; сооружения и здания; машины и оборудование; транспортные средства; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения и прочее. В состав основных средств сельскохозяйственных организаций включают также капитальные вложения на коренное улучшение земель, подразумевая под этим осушительные, оросительные и прочие мелиоративные работы.

Российским стандартом (ПБУ 6/2001 «Учет основных средств», ред. 16.05.2016 г. № 64н) отмечено, что к бухгалтерскому учету актив в качестве основного средства принимается при одновременном выполнении ряда условий:

- во-первых, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- во-вторых, объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в-третьих, организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- в-четвертых, объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [1].

Наличие в составе основных средств организаций АПК – специфических основных средств (биоорганизмов – различные виды сельскохозяйственных животных, многолетние насаждения), земли накладывает существенный отпечаток на специфику их учета.

В составе основных средств доля биоорганизмов наиболее высока в организациях, специализирующихся на выращивании животных и производстве винограда и плодов [2].

В отличие от средств труда промышленного происхождения, первоначальная стоимость которых определяется однократно (при вводе в эксплуатацию (постановки на баланс)) и в период эксплуатации не меняется (за исключением реконструкции и модернизации), первоначальная стоимость многолетних насаждений формируется постепенно по мере закладки насаждений, а стоимость взрослых животных может меняться в случае выбраковки животных из основного стада и обратной постановки их на учет.

В сравнении с основными средствами промышленного назначения, используемые в производственном процессе, при этом сохраняя до определенного времени свои потребительские свойства, при этом в процессе эксплуатации по мере износа утрачивают свою стоимость, а вот стоимость биоорганизмов до определенного времени, определяется физиологическими процессами, при этом возможно даже не уменьшение ее стоимости, а даже ее увеличение. Это является спецификой воспроизводства основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения – биоорганизмов, тем самым накладывая отпечаток на ведение учета данного актива. Если говорить о большинстве основных производственных фондов, то они в принципе могут непрерывно находиться в эксплуатации до полного снашивания, т.е. до полного физического износа, то, что касательно биоорганизмов, здесь имеются специфические закономерности функционирования. Так, например, продуктивному скоту требуются определенные перерывы в эксплуатации, для того чтобы полностью восстановить свои физиологические функции. Если говорить о многолетних насаждениях, то они активно функционируют лишь только в пределах определенного периода в течение календарного года, определяемых температурными границами и физиологическим циклом.

Наличие вышеуказанных объектов в составе активов сельскохозяйственных предприятий накладывает отпечаток на особенности организации первичного и аналитического учета. Так, для документального оформления операций с землей и специфическими основными средствами (биоорганизмами) используют: «Акт на оприходование земельных угодий», «Акт приема-передачи земель (долей) во временное пользование», «Акт приема многолетних насаждений», «Акт на списание многолетних насаждений», «Акт на выбраковку животного из основного стада», «Акт на перевод животных из группы в группу» и др. [2].

Для получения информации по каждой группе основных средств к счету 01 «Основные средства» открывают субсчета. Для учета земельных участков и

специфических основных средств (биоорганизмов) предусмотрены следующие субсчета: 01-4 «Скот рабочий и продуктивный»; 01-5 «Многолетниенасаждения»; 01-6 «Земельные участки и объекты природопользования».

Существуют отдельные особенности учета затрат по формированию основного стада, учету затрат по закладке и выращиванию многолетних насаждений. Таким образом, ведение учета затрат по закладке многолетних насаждений осуществляется только в пределах календарного года. Все затраты, производимые в течение года списываются по итогам года следующей проводкой:

ДТ01 «Основные средства» (на аналитические счета по учету молодых насаждений)

КТ 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчета «Многолетние насаждения».

После того, как многолетние насаждения достигли эксплуатационного периода суммы затрат с аналитических счетов «молодых насаждений» внутренней проводкой перечисляются на счете 01«Основные средства» на аналитические счета «Многолетние насаждения в эксплуатации». В случае, если в ходе эксплуатации происходит получение урожая от молодых насаждений, то все затраты по сбору урожая относятся в состав затрат по уходу за данными насаждениями, а полученная продукция отражается следующим образом:

Дт 43 «Готовая продукция»

Кт 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Итак, подводя итог вышесказанного, можно сделать вывод, что особенности учета основных средств в сельскохозяйственных организациях определяются, прежде всего, наличием специфических основных средств (биоорганизмов). Но, также немаловажным моментом является сезонный характер и температурные границы, которые являются одними из основных факторов функционирования активов в течение календарного года.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
2. Кравцова С.И., Шигина А.А. Особенности учёта основных средств в сельскохозяйственных организациях // Символ науки – Уфа, 2017. – с. 111-113.
3. Маковоз И. Т. Особенности сельского хозяйства и бухгалтерского учета деятельности сельскохозяйственных организаций // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 163-165.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*С.П. Маширова, Н.А. Степаненко, О.А. Маширов
г. Белгород, Россия*

Современный ритм жизни диктует новые методы и подходы ведения учета в рыночной экономике. Отсюда возникает потребность в достоверности и правильности ведения бухгалтерского учета во всех сферах деятельности организации, особенно в сфере ведения учета готовой продукции и дальнейшей ее продажи.

ООО «БЕЛМАГ» - является частной собственностью, в собственном ведении которого находится обособленное подразделение – завод по выпуску асфальта. Основной вид деятельности организации - строительство и ремонт дорог, вспомогательное производство – выпуск готовой продукции для основных средств.

Готовая продукция, согласно ПБУ №5/01 часть материально-производственных запасов, предназначенных для перепродажи (учитывается на счете 41, 43), отражается в балансе по фактической себестоимости, и включает в себя все задействованные затраты на выпуск продукции. [2]. Фактическая себестоимость, может быть рассчитана после окончания отчетного месяца, но движение продукции происходит ежедневно, в этом случае применяется условная наценка продукции – плановая цена. При использовании в учете счета 43 «Готовая продукция» применяются проводки:

- Дт 43 Кт 20 «Основное производство» – учтена фактическая себестоимость готовой продукции,

- Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90.1 «Прочие доходы» - выручка от продажи продукции.

Однако при ведении счета 40 «Выпуск продукции» будет учтена плановая себестоимость Дт 43 Кт 40 и Дт 40 Кт 20 – фактическая стоимость продукции;

- Дт 43 Кт 40 – отражена нормативная (плановая) себестоимость готовой продукции. В этом случае если фактическая себестоимость отличается от плановой, то перерасход отражают дополнительной проводкой, экономия – методом красного сторно.

ООО «БЕЛМАГ» учет готовой продукции ведет через счет 23 «Вспомогательное производство», тем самым, собирая затраты организации по отдельным счетам учета. Например, будь то цех по производству асфальта или цех, предназначенный для хранения того же асфальта; бокс для хранения обслуживающей техники или товарно-материальных ценностей; налоги и содержание управленческого персонала, и т.д. Затраты собираются в пределах обособленного подразделения. Расходы, связанные с производством регламентируются законом, в Налоговом Кодексе РФ статьей 253 и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации».

Расходы на содержание производственного подразделения принимаются по ведомостям начисления заработной платы, ведомостям начисления амортизации, бухгалтерским справкам расчета и списываются ежемесячно на себестоимость продукции.

Бухгалтерский учет ведется по нормативным документам, принятым в организации и учетной политике, которая сформирована с учетом всех особенностей ведения учета. Так, в учетной политике прописан рабочий «План счетов», с разъяснениями и дополнениями по которому ведется учет готовой продукции в ООО «БЕЛМАГ». Учетная политика вступает в действие с первого декабря, следующего за годом утверждения приказа, и регулируется двумя официальными документами: - федеральным законом «О бухгалтерском учете» и положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика».

В ней указывают рабочий план счетов, как и было сказано выше, ответственных за ведение учета, форму первичных документов, способ начисления амортизации.

Учетная политика может быть изменена только в том случае, если изменилось законодательство по бухгалтерскому учету, организация кардинально изменила вид деятельности, в результате реорганизации.

Если возникла необходимость поменять учетную политику, то это возможно только с начала отчетного года.

Немаловажным является оформление первичной документации, это серьезная составляющая учета. Все хозяйственные операции в бухгалтерском учете должны подтверждаться документом.

Документ – это письменное свидетельство факта совершения хозяйственной операции или право на ее совершение. От качества первичных документов зависит качество ведения учета в организации. Ответственность за своевременное и надлежащее оформление первичных документов, их передачу в установленные сроки в бухгалтерию, а также достоверность содержания в них данных несут лица, составившие и подписавшие документ.

Перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов, утверждает руководитель организации по согласованию с главным бухгалтером. Денежные и

расчетные документы, финансовые и кредитные организации считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению без подписи главного бухгалтера. Все первичные документы поступают в бухгалтерию, где их принимают, проверяют и обрабатывают на наличие подписи, правильности заполнения, печати.

Пример первичных документов:

- М 2 и М 2а – доверенности на получение материально-производственных ценностей для нужд производства;
- М 4 – приходный ордер, требуется для оформления поступивших материалов;
- М 7 – акт о приемке материалов;
- М 8 – лимитно-заборная карта, отпуск материалов сверх разрешенного лимита, предоставляется по разрешению руководителя и т.д.

Организация может также разработать и свои внутренние документы для учета хозяйственной деятельности при этом должны быть сохранены главные реквизиты «ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете» [3].

Эффективным способом контроля фактического наличия готовой продукции является инвентаризация, документ первичного учета. Может проводиться как планово, количество инвентаризаций в отчетном году и их даты проведения устанавливаются руководителем, так и перед годовой бухгалтерской отчетностью, смене материально – ответственных лиц, при ликвидации и реорганизации организации – прописано в учетной политике. Для инвентаризации характерно наличие комиссии, назначается она распоряжением руководителя. Результаты сдаются в виде отчета с инвентаризационной описью и распиской материально- ответственного лица, что он претензий к комиссии не имеет. Принимает решение по инвентаризации и рассматривает результат – руководитель.

По результатам инвентаризации может быть обнаружен излишек, либо недостача, которая приходуется в доход, либо в убыток организации.

Излишек в учете отражается проводкой:

- Дт 41 Кт 91.01 «Прочие доходы».

Недостача отражается проводками:

- Дт 94 (Недостачи и потери от порчи ценностей) Кт 41;
- Дт 73.02 (Расчеты по возмещению материального ущерба) Кт 94 – недостача списана на виновное лицо;
- Дт 91.02 (Прочие расходы) Кт 94 – если виновный не найден, списание за счет организации.

В ООО «БЕЛМАГ» на производство готовой продукции используется дополнительное финансирование в виде привлеченных средств из банков – кредиты. Субсидии государства, получаемые на выполнение дорог федерального значения по результатам торгов, оплачиваются из федерального бюджета, и местных дорог, финансирование поступает за счет региона. С каждым годом объемы выпускаемой продукции увеличиваются. Сейчас завод выпускает 130 тонн асфальта в час – 1000 тонн в смену. Организация заключила договоры на поставку дополнительного строительного материала щебня, битума. В настоящее время ООО «БЕЛМАГ», так как выиграло тендер по ремонту автодороги (участок от с. Лозного до п. Чернянки) занимаются строительством и полным обслуживанием этого участка, а также ведут продажу готовой продукции на сторону, так как извлечение прибыли главная цель организации. Организация зарекомендовала себя как качественный и надежный поставщик готовой продукции и подрядчик.

Следовательно, обеспечение спроса на готовую продукцию, темпы роста выпуска готовой продукции и качество выпускаемой продукции влияет на прибыль организации. Процесс продажи завершает цепочку оборота хозяйственных средств, за счет чего выполняются обязательства перед бюджетом и кредитными учреждениями, поставщиками и персоналом по заработной плате и выполнению социальных обязательств. Поэтому объем выпуска и продажи готовой продукции, один из основных показателей

деятельности организации. Готовая продукция оказывает прямое воздействие на положение организации, так как объем проданной продукции, отгруженной и оплаченной в срок, ведет к формированию выручки, а значит к уплаченным в срок налогам.

Таким образом, особенности строительного учета напрямую зависят от правильно составленной учетной политики организации, контроля за учетом товарно-материальных ценностей, организации ведения учета, внедрения передовых технологий, участия в государственных тендерах, как залог финансовой устойчивости. Выстраивание цепочки взаимодействия производства, планирования и управления, для ведения бухгалтерского учета является залогом своевременной обработки информации и более детальной ее проработки. Это влияет на сдачу отчетности в контролирующие органы, оплату сырья и материалов для производства, на скорость принятия решений.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.11г. №402-ФЗ (с изменениями от 04.11.2014г., 23.05.2016г.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/70103036/>
2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» № 44н от 09.06.2001 г. (ред. от 16.05.2016 г.) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/
3. Постановление Госкомстата РФ от 11.11.1999 N 100 “Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ” [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12117360/>

АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

*Е.А. Нефедова, Н.В. Скубова, А.Н. Назарова
г. Белгород, Россия*

В современных условиях деятельность любой организации, а также ее развитие и расширение невозможно без взаимодействия с другой организацией. Именно поставщики и подрядчики составляют одну из сторон взаимодействия.

Главная цель проверки – выяснить, соответствуют ли все совершаемые операции по расчетам с поставщиками и подрядчиками действующему законодательству, а также, достоверно ли эти операции отражаются в бухгалтерском учёте.

Аудиторская проверка делится на несколько основных этапов:

1). Подготовительный этап. На этом этапе происходит ознакомление с деятельностью экономического субъекта, составление и предоставление письма о согласии на проведение аудита.

2). Планирование аудита. Этот этап является начальным этапом проведения аудита и включает в себя: детальное изучение деятельности экономического субъекта, разработку аудиторской организацией общего плана аудита, график проведения аудита. Основным документом, регулирующим порядок в организации, является ФПСАД № 3 «Планирование аудита».

3). Сбор аудиторских доказательств. На этом этапе аудитору необходимо собрать исчерпывающие доказательства для составления объективного заключения о достоверности отчетности. В качестве аудиторских доказательств могут выступать: документы и информация бухгалтерского учета, полученная аудитором при проведении проверки, а также информация полученная из других источников. Аудиторские доказательства регулируются ФСАД 7/2011.

4). Оценка и оформление результатов аудиторской проверки. Данный этап предполагает, что аудитор должен оформить все свои полученные доказательства и результаты в виде рабочего документа, который носит название «Обобщение результатов аудиторских процедур». Аудиторское заключение составляется на основе ФСАД 1/2010.

Аудиторская проверка начинается, прежде всего, с установления качества состояния внутреннего контроля по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками. Сразу же после этого аудиторская проверка проводится на основе плана и программы, которые были составлены ранее [1].

Программа аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками должна состоять из перечня процедур, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Программа аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками

Перечень процедур	Источники информации
Оценка правильности оформления заключенных хозяйственных договоров	Хозяйственные договора
Проверка данных регистров учета расчетов с поставщиками и сверка их со счетами главной книги	Журналы – ордера, главная книга
Анализ расчетов по претензиям с поставщиками	Хозяйственные договора, акты по претензиям
Проверка данных инвентаризации расчетов с поставщиками	Акты сверки расчетов с поставщиками и подрядчиками, хозяйственные договора
Проверка правильности корреспонденции счетов по расчетам с поставщиками и подрядчиками	Журналы – ордера
Проверка правильности выделения НДС, налогообложения по расчетам с поставщиками и подрядчиками с использованием векселей	Хозяйственные договора, счета – фактуры, книга покупок, акты сверки расчетов с поставщиками и подрядчиками

При аудиторской проверке расчетов с поставщиками и подрядчиками, аудитор в первую очередь проверяет наличие договоров с поставщиками и подрядчиками, а именно: правильность их оформления, содержание, экономический смысл совершенных сделок. Далее аудитор проверяет поступление товарно-материальных ценностей, затем претензии, которые выставляются поставщикам и подрядчикам, а также выданные авансы.

Отдельное внимание при проверке уделяют просроченной задолженности и задолженности с истекшим сроком исковой давности.

На счёте 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отображаются все операции, связанные с расчетами за приобретенные материально – производственные запасы, помимо этого за приобретенные работы и услуги.

При проверке всех расчетов, которые совершаются в организации, аудитор обращает внимание на наличие всех оправдательных документов, и если ему понадобится, то он может сделать запрос в банках на копии этих документов.

Источниками информации при проверке являются: положения по учетной политике, договоры на поставку товарно-материальных ценностей, договоры на оказание услуг, договоры на выполнение работ, накладные, журнал регистрации счетов – фактур поставщиков, учетные регистры по счёту 60, главная книга, а также бухгалтерская отчетность.

Те данные, которые получил аудитор при проверке первичного учета, в дальнейшем используются для проверки конкретно учета с поставщиками и подрядчиками, а именно для глубокой проверки бухгалтерского и налогового учета.

В ходе проверки подлежит контролю правильность корреспонденции счетов, которые были указаны в учетных регистрах.

Записи по кредиту счета 60 сверяют с записями по дебету счетов 08,10,15,16,19,20,41 и др. Также проверяют записи по дебету счета 60 с записями по кредиту счетов 50,51,52,55. Итоговые записи по оборотам и конечный остаток по счету 60 сверяются с данными главной книги и бухгалтерским балансом.

Проводя аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками, аудитор часто сталкивается с такими ошибками и нарушениями[2]:

- 1) в части организации первичного учёта:
 - а) арифметические ошибки, полученные при фиксировании конечного факта (при изменении количества, перевода из килограммов в граммы, размеров и т.д.);
 - б) несвоевременная регистрация конечного факта в программе;
 - в) неправильное оформление первичных документов (отсутствие номера, даты, реквизитов в документе);
 - г) уничтожение оригиналов документа;
 - д) нарушение сроков хранения документов в архиве.
- 2) в части организации бухгалтерского и налогового учёта:
 - а) несвоевременное списание задолженности из-за неправильного исчисления сроков исковой давности Дт 19 Кт 60;
 - б). ошибки при исчислении курсовых разниц Дт 91 Кт 60;
 - в). отсутствие аналитического учета по поставщикам, в срок неоплаченным расчетным документам и выданным авансам.

Самой распространенной ошибкой в бухгалтерских расчетных отношениях с другими предприятиями является то, что при покупке товара у поставщиков неверно составлена счет-фактура, т.е. неправильно выделена сумма НДС. Это приводит к тому, что суммы НДС, которые были возмещены из бюджета, не будут приняты налоговыми органами.

Наибольшее количество ошибок допускается при проведении сверки взаиморасчетов с контрагентами.

Последний этап проверки, который проводит аудитор также важен, как и все предшествующие этапы ранее. На этом этапе, аудитор всю полученную информацию в процессе проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками обобщает, обрабатывает и после чего, формирует своё профессиональное мнение о достоверности бухгалтерской отчетности, именно того раздела, что касается поставщиков и подрядчиков.

Те ошибки и нарушения, которые были выявлены в процессе проверки отражаются в рабочих документах аудитора [3].

К рабочей документации аудитора относятся:

- 1) полное описание процедур, которые применялись аудитором в ходе проверки данной организации по расчетам с поставщиками и подрядчиками, а также результаты этих процедур;
- 2) копии всех документов, которые были использованы при проверке;
- 3) описание организации бухгалтерского учета по расчету с поставщиками и подрядчиками;
- 4) аналитические документы аудиторской организации.

Аудиторские проверки необходимы для того, чтобы повысить контроль функций бухгалтерского учета в разделе поставщиков и подрядчиков, а также для обеспечения достоверной информации, которая необходима для принятия управленческих решений.

Для улучшения организации расчетов с поставщиками и подрядчиками можно предложить следующие мероприятия:

- 1) контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, так как высокий показатель превышения дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия;
- 2) выработать единую систему работы с договорами, оплачивать сумму реализации товара только после полной отгрузки;
- 3) следить за своевременным документооборотом в организации;
- 4) контроль правильности оформления первичных документов, а также отражение всех операций этого раздела на счетах бухгалтерского учета.

Литература

- 1). Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие.– М.: Издательство «Дело и Сервис», 2016 год, 273-314 с.
- 2). Барышников Н.П. Организация и методика проведения аудита с поставщиками и подрядчиками. – изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2016 год, 93-112 с.
- 3). Тулякова А. С. Коллекция ошибок при расчетах с поставщиками // Двойная запись. – 2015 год, 114-122 с.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЦЕЛИ И СТРАТЕГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

*Е.А. Нефедова, А.Н. Назарова
г. Белгород, Россия*

В настоящее время происходят процессы расширения сфер аудита, которые, несомненно, выходят за рамки традиционных форм аудита, ограничивающихся подтверждением правильности и точности финансовой отчетности организаций. В частности, использование аудиторской концепции находит отражение в маркетинге.

В российской практике широкое распространение получил финансовый аудит, при этом маркетинговый проводится нечасто и основывается на базе управленческого консультирования. При этом многие организации сталкиваются с необходимостью управлять своей деятельностью, ориентируясь как на показатели финансовой отчетности, так и на потребностях клиентов, и сложившуюся на рынке ситуацию. Поэтому вопрос идентификации маркетингового аудита, а также разработки методики его проведения является актуальным.

Маркетинговый аудит представляет собой систематический и регулярный контроль реализации комплекса маркетинга, поставленных целей, стратегии и отдельных видов маркетинговой деятельности организации на основании определения и оценки наиболее важных внутренних и внешних аспектов данной деятельности с целью подготовки рекомендаций повышения ее эффективности [1].

Целями проведения маркетингового аудита авиапредприятия являются:

1. оценка состоятельности и достижимости миссии организации и основных целей в области маркетинга, а также уточнение, верным ли курсом следует организация, насколько действенным является ее комплекс маркетинга;
2. проверка эффективности взаимодействия между структурными подразделениями авиапредприятия, занимающихся различными аспектами маркетинговой работы, эффективности распределения функций маркетинга, полномочий и ответственности в компании;
3. оценка эффективности информационных систем маркетинга в исследуемом авиапредприятии, системы планирования и контроля за исполнением утвержденного плана маркетинга.

Процедурами маркетингового аудита являлись: опрос, тестирование, аналитические процедуры. В результате осуществления данных процедур оформлены рабочие документы аудитора, сформулированы выводы и рекомендации.

Оценка поставленных целей маркетинговой деятельности авиапредприятия, их реализация и адаптация к факторам макро- и микросреды осуществлена путем проведения опроса специалистов по маркетингу и выборочно сотрудников менеджмента низшего звена. Результаты опроса оформлены в рабочем документе «Аудит цели и стратегии маркетинга» (табл. 1).

Таблица 1

Рабочий документ «Аудит цели и стратегии маркетинга»

Вопросы		Ответы (да/нет/без ответа)	
Аудит цели компании	1. Определена ли цель и стратегия деятельности организации?	Да	
	2. Реализуется ли поставленная цель на практике?	Да	
	3. Доведена ли цель и стратегия организации до всех сотрудников организации?	Да	
Аудит задач маркетинга	4. Сформулирована ли общая цель организации и цель маркетинга, которые могут быть использованы при составлении планов маркетинга и измерении результатов деятельности?	Нет	
	5. Направлены ли цель и задачи маркетинга: - на повышение конкурентоспособности; - своевременное выявление проблем и формирование механизмов для их разрешения; - приспособляемость к возможностям; - стремление к рациональному использованию располагающими ресурсами?	Да Нет Да Да	
	6. Направлено ли текущее управление на исполнение стратегических задач организации?	Да	
	7. Имеется ли у руководства организации точно поставленная стратегия достижения поставленной цели в области маркетинга?	Да	
Аудит маркетинговой стратегии	8. Имеются ли в организации оперативный план маркетинга по основным направлениям деятельности?	Да	
	9. Имеется ли план рекламы, ведется ли рекламная поддержка всех мероприятий?	Да	
	10. Существует ли и исполняется ли фирменный стиль компании?	Да	
	11. Адекватна ли выбранная политика ценообразования?	Да	
	12. Имеется ли система скидок и льгот для потребителей услуг?	Да	
	13. Эффективно ли налажен процесс снабжения?	Да	
	РЕЗУЛЬТАТ		
Итого ответов «да»	Итого ответов «нет»	Итого «без ответа»	Общая оценка проработки стратегии (до 25% - крайне низкая; 25-55% - низкая; 55-85%
11	2	0	85% - высокий уровень

В ходе проведенного аудита было установлено, что разработкой стратегии развития авиапредприятия занимается высшее руководящее звено (генеральный директор и заместитель генерального директора по коммерческой деятельности), но в организации отсутствует утвержденный документ, содержащий принятую стратегию. Все управленческие решения единолично принимаются генеральным директором, который в свою очередь устно формулирует цель и задачи маркетинга, при том, что исполнители не представляют каким образом они должны быть реализованы.

С целью достижения поставленных целей работники коммерческой службы авиапредприятия решают следующие задачи: исследование, анализ и оценка реальных и потенциальных потребностей потребителей; маркетинговое обеспечение разработки новых предложений; анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых работает или планирует работать предприятие, включая исследование деятельности конкурентов; разработка ценовой политики; реализация оказываемых продуктов и услуг на выгодных для потребителей условиях.

У сотрудников авиапредприятия имеется четкое понимание миссии организации, ее конкурентных преимуществ и недостатков. Маркетинговые исследования в авиапредприятии проводятся системно, следовательно, возникающие или намечающиеся проблемы выявляются своевременно. Текущее управление деятельностью организации ориентировано на выполнение стратегических задач, что обеспечивается определенными стратегическими установками и совершенством организационной структуры.

Таким образом, исследуемое авиапредприятие характеризуется высоким уровнем проработки маркетинговой стратегии и реализуемости своей миссии.

Оценка организационной структуры управления маркетингом представлена в рабочем документе «Аудит структуры управления маркетингом» (табл. 2). В данном документе оценены соответствие организационной структуры исследуемого авиапредприятия концепции маркетинга по 4-балльной шкале.

Структурным подразделением авиапредприятия, отвечающим за маркетинг, является коммерческая служба. Решением вопросов, связанных с маркетинговой деятельностью, занимаются заместитель генерального директора по коммерческой деятельности и непосредственно руководитель предприятия. При аудите было установлено, что коммерческая служба работает эффективно, функции и полномочия четко разграничены между сотрудниками. Однако, многие функции (ценовая, коммуникационная политика) исполняет непосредственно высшее руководство организации, при этом средний менеджмент и персонал не имеют возможности принятия самостоятельных решений и не всегда информированы о целях и планах генерального директора.

Нормативно-методические документы, регулирующие определение и реализацию поставленных задач маркетинговой деятельности, отсутствуют, делопроизводство в существующем отделе не налажено. Выносимые решения обсуждаются устно и не подтверждены достаточными аналитическими данными, что также затрудняет контроль за их исполнением.

По итогам проведенной проверки согласованности в работе служб, было установлено, что коммерческая служба имеет внутривозрастные связи со всеми подразделениями предприятия. Наиболее плотное взаимодействие налажено с такими подразделениями, как планово-экономический отдел, бухгалтерия, производственный отдел.

Таким образом, эффективность структуры управления маркетингом в авиапредприятии можно оценить как низкую.

Рабочий документ «Аудит структуры управления маркетингом»

Критерии	Шкала оценок			
	Нет	Скорее нет	Скорее да	Да
1. Наличие в организационной структуре маркетингового подразделения	+			
2. Наличие в штате должности заместителя директора по маркетингу	+			
3. Наличие в организации службы, выполняющей функции маркетингового подразделения	+			
4. Наличие разработанных нормативно-методических документов, регулирующих функции маркетинга	+			
5. Точно налаженный процесс делопроизводства		+		
6. Налажены ли внутрихозяйственные связи, обмен информацией между подразделениями				+
7. Компетентность и профессионализм работников коммерческой службы				+
8. Контроль за исполнением поручений				+
РЕЗУЛЬТАТ				
Итого ответов «да» и «скорее да»	Итого ответов «нет» и «скорее нет»	Общая оценка эффективности структуры управления маркетингом (до 25% - крайне низкая; 25-55% - низкая; 55-85% - средняя; 85-100% - высокая)		
3	5	37% - низкий уровень		

В рамках аудита основных систем маркетинга подлежит оцениванию эффективность информационной системы маркетинга в организации, системы планирования и контроля за исполнением плана маркетинга (табл. 3).

Из рабочего документа видно, что маркетинговая информационная система в авиапредприятии отсутствует. Это говорит о том, что руководство организации игнорирует проблему отсутствия информационной базы, которая необходима для качественного и количественного обоснования оперативных управленческих решений.

По итогам проверки можно обобщить полученные результаты аудита стратегии, структуры и основных систем маркетинга в виде отчетного документа аудитора, в котором также содержатся рекомендации аудитора (табл. 4).

Рабочий документ «Аудит основных систем маркетинга»

Критерии	Шкала оценок			
	Нет	Скорее нет	Скорее да	Да
1. Наличие такой маркетинговой информационной системы, которая бы обеспечивала актуальную информацию о развитии рынка		+		
2. Своевременность получения информации о состоянии рынка		+		
3. Применение полученных результатов маркетинговых исследований руководителями структурных подразделений при подготовке и принятии соответствующих решений			+	
4. Формирование и осуществление маркетинговых планов, как тактических, так и стратегических		+		
5. Постоянный контроль и анализ объемов продаж и доходности			+	
6. Постоянный контроль и формирование отчетов о реализации мероприятий плана маркетинга	+			
7. Своевременная оценка эффективности как в целом бюджета маркетинга, так и затрат на определенные мероприятия, отраженные в плане маркетинга	+			
РЕЗУЛЬТАТ				
Итого ответов «да» и «скорее да»	Итого ответов «нет» и «скорее нет»	Общая оценка эффективности информационной системы маркетинга (до 25% - крайне низкая; 25-55% - низкая; 55-85% - средняя; 85-100% - высокая)		
2	5	28% - низкий уровень		

В исследуемом авиапредприятии, скорее всего, не разрабатываются тактические и стратегические планы маркетинга, маркетинговые исследования и маркетинговый анализ проводятся не системно, по мере необходимости решения каких-либо вопросов. Отсутствует четкий регламент и процедуры периодического контроля и составления отчетов об исполнении мероприятий плана маркетинга. В большинстве случаев информация о результатах маркетинговых исследований не доступна на всех уровнях менеджмента организации.

Оценивая эффективность информационной системы маркетинга авиапредприятия можно сказать, что ее уровень низкий, всего 28%.

Отчетный документ по результатам аудита стратегии, структуры и основных систем маркетинга

Выявленные недостатки	Рекомендации аудитора
<p>1. Уровень цели и стратегии маркетинга – высокий (85%):</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостаточно сформулированы цели или их стратегическая направленность; - отсутствует системный и комплексный подход при проведении маркетинговых исследований; - несвоевременность выявления проблем в области маркетинга. 	<p>В исследуемой организации имеются предпосылки для выработки полноценной маркетинговой стратегии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие определенного опыта в проведении маркетинговых исследований; - узнаваемый фирменный стиль Международного Аэропорт «Белгород»; - наличие квалифицированных специалистов.
<p>2. Уровень эффективности структуры управления маркетингом – средний (37%):</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие маркетингового подразделения; - отсутствие должности заместителя генерального директора по маркетингу; - отсутствие нормативно-методической документации, налаженного делопроизводства. 	<p>Организации необходимо обеспечить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию маркетинговой службы, - распределение функциональных обязанностей сотрудников, - введение делегированных полномочий и налаживание документооборота.
<p>3. Уровень эффективности информационной системы маркетинга – низкий (28%).</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствует информационное и аналитическое обеспечение принимаемых управленческих решений; - отсутствует четкий маркетинговый план; - отсутствует контроль и оценка эффективности бюджета затрат на маркетинговые мероприятия. 	<p>Необходимо организовать разработку системы маркетингового планирования на предприятии с целью разработки и оценки степени достижения тактических и стратегических маркетинговых планов, довести утвержденные планы до всех уровней управления организации.</p> <p>Проводить регулярный контроль за эффективностью маркетинговых мероприятий и затрат на их проведение.</p>

Литература

1. Волкова О. А., Егорова С. Е. Анализ эффективности и аудит маркетинговой деятельности / О. А. Волкова, С. Е. Егорова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. - №1 – С.112-121.
2. Тюрин Д.В. Маркетинговый аудит в российских компаниях: виды, формы и методы проведения [Текст] /Менеджмент сегодня. 2012. № 1. С. 12-26.

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ

*Н.Н. Пересыпкина, И.А. Гриднева
г. Белгород, Россия*

Трудовые ресурсы являются неотъемлемым элементом функционирования любого экономического субъекта, начиная от малого предприятия до крупнейших промышленных групп. В результате выполнения трудовых функций работники вступают в экономические отношения с работодателями, что определяет основу расчетных операций с персоналом.

Расчеты с персоналом являются внутренними расчетами организаций и представляют собой различные объекты бухгалтерского учета. Так, в зависимости от экономического содержания выделяют следующие группы внутренних расчетов:

- Расчеты с персоналом по оплате труда.
- Расчеты с подотчетными лицами.
- Расчеты с персоналом по прочим операциям.
- Расчеты с учредителями по выплатам дивидендов (доходов) и прочие.

Каждая из вышеназванных групп имеет свои особенности документального оформления, отражения на счетах бухгалтерского учета, признания дат совершения хозяйственных операций, налогообложения. Но, как и у всех расчетных операций, общим является факт возникновения и погашения задолженности: в одних случаях дебиторской, в других – кредиторской. Кроме того, в некоторых ситуациях учетная информация одной группы расчетов является основой для отражения в учете операций другой группы. Например, удержание из заработной платы несвоевременно возвращенных подотчетных сумм; займов, выданных работнику предприятиям и т.д.

Расчеты с персоналом по оплате труда сводятся к начислению и выплате сумм за выполнение работниками трудовых функций. Вместе с тем, сложность и разнообразие начислений зависит от множества нормативных актов, предусматривающих различные варианты выплат за отработанное и непроработанное время, социальных гарантий, компенсаций и иных вознаграждений, а также от условий конкретных трудовых договоров и положений локальных нормативных актов. Поэтому классификация фактов признания в учете расчетов с персоналом по оплате труда и особенности их отражения могут представлять собой отдельную тему для рассмотрения. Остановимся более подробно на вопросах отражения в учете расчетов с подотчетными лицами и расчетов с персоналом по прочим операциям в зависимости от условий их совершения и признания.

Изменения трудового и финансового законодательства в последнее время актуализировали вопросы учета расчетов с подотчетными лицами и расчеты с персоналом по прочим операциям. С одной стороны, четкое представление теоретических положений, определение понятий, ограничения нормативных показателей, а с другой – свобода в локальной регламентации стали причиной спорных ситуаций при признании и отражении в учете указанных расчетов.

Деятельность многих организаций предполагает оплату расходов наличными средствами через лиц, уполномоченных на совершение таких операций. Работники, получающие наличные деньги под отчет на расходы, связанные с осуществлением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя считаются подотчетными лицами. Соответственно выдача денежных средств и отчет таких лиц по произведенным расходам составляют предмет расчетных операций, которые учитываются в бухгалтерском учете как расчеты с подотчетными лицами.

Однако, не редки случаи, когда операции «выдача денег под отчет – осуществление расходов и составление авансового отчета» имеют обратную последовательность. Здесь возникает сложность с признанием расчетов. Чаще всего последовательность операций не принимается бухгалтерами во внимание и операции отражаются в составе расчетов с

подотчетными лицами. Но если обратиться к нормативно-инструктивным материалам, то данные операции следует учитывать в составе расчетов с персоналом по прочим операциям. Рассмотрим данное утверждение.

При выдаче работнику денежных средств на хозяйственные расходы, обусловленные производственно-хозяйственной деятельностью, составляется расходный кассовый ордер и отражается запись по дебету счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» в корреспонденции с другими счетами. Таким образом, в момент получения денежных средств работник становится подотчетным лицом и обязан отчитаться за израсходованные денежные средства составив авансовый отчет или вернуть их организации, что находит отражение по кредиту счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Положения пункта 6.3 указания Банка России «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» от 11.03.2014 № 3210-У [1] предусматривают строгую последовательность проведения подотчетных операций:

1. Составление и визирование руководителем заявления на выдачу денежных средств.
2. Получение денежных средств
3. Составление и утверждение авансового отчета.

Если вышеуказанная последовательность действий соблюдена, а подотчетное лицо потратило свои деньги по причине нехватки выданных, то имеет место обычный перерасход, и после проверки авансового отчета работодатель вернет работнику потраченную сумму из кассы.

Если работник оплатил хозяйственные или командировочные расходы за свой счет и денежные средства ему не выдавались, то оформлять возврат суммы через авансовый отчет неправильно и такая операция по своей хозяйственной сути ничего общего с подотчетом не имеет. Ведь по факту авансовый отчет составляют работники, которые предварительно получали деньги на нужды компании [1]. Выходит, что работник действовал от своего имени (п. 1 ст. 183 ГК РФ).

Возмещение затрат сотруднику производится на основании его заявления, утвержденного руководителем и расходного кассового ордера или платежного поручения. В бухгалтерском учете такие расчеты правомерно отражать по счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (одноименный субсчет).

Важным условием признания расходов и основания для выплаты сотруднику сумм компенсации является наличие первичных документов. После их поступления в бухгалтерию необходимо проверить правильность оформления и соответствие требованиям ст. 9 закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [1]. В частности, в графе «Покупатель» должно быть указано наименование организации. Это означает документальное подтверждение того, что сотрудник в данной ситуации закупает ценности для нужд работодателя.

Если же в процессе проверки будет установлено, что документы оформлены на работника, то велика вероятность исключения хозяйственных расходов из налогооблагаемой базы во время проверки налоговыми инспекторами поскольку фактически работник приобрел ТМЦ в собственность, а после реализовал работодателю.

Исходя из этого у сотрудника возникает доход, облагаемый НДФЛ (подп. 2 п. 1 ст. 228 НК РФ) [2], за который необходимо отчитаться. Организация-работодатель в данном случае не является налоговым агентом (письмо Минфина РФ от 07.12.2011 № 03-04-06/3-339).

Для того чтобы инспекторы ФНС не имели поводов для претензий, многие компании составляют общий приказ или иной локальный акт предприятия, отражающий порядок возмещения подобных издержек. В документе указываются возможные цели

расходования средств, максимальная сумма, которую работник может потратить, сроки выплаты возмещения; он заверяется подписью директора и под роспись подается для ознакомления всем заинтересованным сотрудникам.

Поскольку работник не получает экономических выгод, то и доходом данные суммы не признаются, следовательно, и удерживать НДФЛ нет необходимости. К такому мнению пришли чиновники в письме Минфина РФ от 08.04.2010 № 03-04-06/3-65.

Усложняется признание расходов в случае оплаты подотчетным лицом хозяйственных расходов за счет собственных средств для тех организаций, которые применяют специальный налоговый режим – упрощенную систему налогообложения (УСНО).

На УСНО, как известно, расходы можно включать в расчет налоговой базы только после их оплаты п. 2 ст. 346.17 НК РФ.

Минфин считает, что до погашения задолженности организации перед подотчетным лицом расходы на сделанные им покупки нельзя считать оплаченными. Поэтому признать их организация вправе только после того, как рассчитается с работником. Письмо Минфина от 17.01.2012 № 03-11-11/4. Если потраченную им сумму она возмещает частично, то и расходы признает только в соответствующей части.

Вышеизложенные аспекты позволяют сделать вывод о том, что соблюдение требований нормативных актов в отношении расчетных операций по расходам организации, оплачиваемым сотрудниками позволяет избежать не только не корректного отражения на счетах бухгалтерского учета, но и налоговых последствий.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» // ресурс доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198265#0> дата обращения 05.09.2017г.

2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» // ресурс доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193148#0> – дата обращения 05.09.2017г.

3. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 19.06.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» // ресурс доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198265#0> дата обращения 05.09.2017г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК КАЧЕСТВЕННЫЙ КРИТЕРИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КУЛЬТУРЫ

*Е.В. Сальникова
г. Санкт-Петербург, Россия*

В 2014 году, объявленном на территории Российской Федерации Годом культуры, была принята серия законодательных актов, среди которых «Основы государственной культурной политики». Одной из задач государственной культурной политики в области осуществления всех видов культурной деятельности и развития связанных с ними индустрий является переход на качественные критерии при оценке эффективности деятельности организаций культуры [1].

Как показывает практика управления различными российскими организациями, одной из основных причин их неэффективного развития является не соответствующий современным требованиям уровень автоматизации и информатизации систем управления деятельности организаций, в том числе социально-культурной сферы. Это вызывает необходимость разработки инновационных механизмов, прежде всего в области управления, призванных дать мощный толчок к повышению эффективности деятельности организаций культуры в целом.

Актуальность темы обусловлена тем, что одним из направлений повышения эффективности деятельности субъектов государственной культурной политики является инновационный путь, который предъявляет новые требования к принципам организации и оценки системы бухгалтерского учета организаций культуры, а также открывает новые возможности для совершенствования системы бухгалтерского учета и повышения ее информативности. Таким образом, с точки зрения оценки эффективности деятельности организаций культуры система бухгалтерского учета выполняет обеспечивающую и стимулирующую функции. Также система бухгалтерского учета может являться одним из качественных критериев при оценке эффективности организаций культуры, так как обеспечивает деятельность следующими информационными ресурсами:

- Вид деятельности посредством организационных документов, лицензий. Деятельность многих организаций социально-культурной сферы связана с вопросами лицензирования и охраны авторских прав [2].

- Производственно-коммерческую деятельность. Эффективность коммерческой деятельности организации культуры зависит от информационного взаимодействия с партнерами и территориально удаленными структурами.

- Принятие управленческих решений. С целью проведения политики ценообразования проводится постоянный анализ цен конкурентов, мониторинг рынков сбыта различных культурных продуктов и анализ структуры их себестоимости.

- Обучение. Для успешного освоения программ дополнительного профессионального образования по экономике и управлению необходимо разрабатывать методические материалы по организации управленческого учета с учетом специфики деятельности субъектов государственной культурной политики, используя все типы информационных ресурсов: устные, печатные и цифровые. Научная литература по этому направлению также обеспечивает изучение вопросов в рамках самообразования персонала и для расширения полученных знаний.

Стимулирующая функция системы бухгалтерского учета выражается в том, что:

- учетные данные о достижениях организации культуры является стимулом дальнейшего развития;

- учетные данные о результатах деятельности других субъектов государственной культурной политики является стимулом для повышения эффективности собственной деятельности;

- имеющиеся нематериальные активы являются стимулом для их прироста и использования в новых инновационных направлениях, т.к. в настоящее время именно нематериальные активы являются эффективным инструментом обеспечения конкурентоспособности организаций социально-культурной сферы.

На наш взгляд, одним из инновационных направлений развития системы бухгалтерского учета является оценка ее эффективности наряду с другими показателями деятельности организации культуры.

Следует отметить, что традиционно оценка учета включает в себя анализ затрат на его ведение. При таком подходе система бухгалтерского учета представляется исключительно затратной частью управления субъектом государственной культурной политики, что на наш взгляд является неправильным. Целесообразность формирования учетной информации заключается в получении экономического результата за счет предоставления информации в сравнении с затратами, необходимыми для формирования

данной информации. В связи с этим необходимо определять соотношение «затраты на формирование учетной информации - выгоды от предоставления требуемой информации», т.е. оценивать эффективность системы бухгалтерского учета организации [3].

Предположим, что система бухгалтерского учета организации способна предоставить определенную единицу информации. Она является релевантной для конкретного решения, она достоверна, сравнима и понятна лицу, принимающему решение, а также существенна, т.е. качественные характеристики выполнены. Однако это не является показателем эффективности предоставления этой информации, так как стоимость ее предоставления может превысить ценность потенциальных преимуществ от обладания этой информацией. Вопрос о затратах и выгодах, наряду со сравнимостью, понятностью и своевременностью, вносит ограничения в полезность данных учета.

Известно, что эффективность экономических ресурсов характеризуется прежде всего соотношением результатов и затрат на производство этих ресурсов. Сущность эффективности, как указывал К. Маркс, проявляется в том, чтобы «достигать производственной цели с наименьшей затратой средств». Таким образом, эффективность выражается отношением результата к затратам.

Данный подход согласуется с требованием рациональности, которое закреплено в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»: ведение бухгалтерского учета должно соответствовать условиям хозяйственной деятельности и величине организации [4].

При определении эффективности системы бухгалтерского учета любой организации культуры оценка затратной части не представляет существенной сложности. Затратами на ее функционирование являются: материалы, заработная плата, отчисления на социальное страхование, амортизация оборудования, доля управленческих расходов и т.д.

Основная сложность в оценке эффективности системы бухгалтерского учета заключается в определении доходной части. Учетная информация, в отличие, например от маркетинговой информации, не имеет рыночной или продажной стоимости, поэтому невозможно при определении ее эффективности использовать в знаменателе абсолютный показатель дохода от ее реализации.

Использование учетной информации имеет большое значение для управления субъектом государственной культурной политики, для достижения его целей. В связи с этим мы считаем, что выгоды от функционирования системы бухгалтерского учета заключаются в том, как созданная и предоставленная пользователям учетная информация влияет на достижение целей каждой организации культуры. В рамках достижения определенных целей учетная информация может решать следующие задачи: увеличение прибыли (за счет увеличения оборота и снижения затрат) или увеличение стоимости бизнеса.

Система бухгалтерского учета может принести доход организации культуры через получение прибыли за счет увеличения выручки и уменьшения затрат посредством:

1. Интеграции показателей бухгалтерского и налогового учета.
2. Сокращения сроков подготовки финансовой и налоговой отчетности.
3. Разработки аналитических счетов, позволяющих систематизировать данные о фактических затратах и эффективно регулировать процесс формирования себестоимости.
4. Снижения налоговых платежей, штрафов, пени, неустоек.
5. Определения варианта: классификации доходов; начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам; отражения в учете процесса приобретения материально-производственных запасов; оценки активов; распределения косвенных расходов между объектами учета; расчета фактической себестоимости использованных материальных ресурсов; списания расходов по научно-

исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам; учета выпуска продукции; учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

6. Оптимизации системы документооборота, а именно: усиление контроля над движением документов; максимально возможное упрощение процедур оформления и согласования документов по отдельным операциям; определение перечня документов, наиболее существенных для учетного процесса; внедрение практики регистрации движения электронных аналогов документов.

7. Оптимизации штата учетных работников, нацеленной на сокращение дублирующих функций, увеличение оперативности расчетов, оценку уровня образования, позволяющего работникам своевременно реагировать на изменение законодательства; контроль над использованием материальных средств работниками.

8. Сокращения текучести кадров с целью сбережения интеллектуальных ресурсов внутри организации культурной сферы.

9. Привлечения клиентов за счет позитивной личной коммуникации учетных работников, что способствует расширению сбыта.

10. Оптимизация автоматизированных процессов обработки информации с целью предупреждение ошибок, ускорения обработки бухгалтерских данных, исключения дублирование ввода одинаковой информации в различных подразделениях, разработки четкого регламента и согласованного механизма обмена информацией между базами данных, оценки процент загрузки материально-технического обеспечения системы бухгалтерского учета, ввод нормативов затрат на использование материальных ресурсов.

Система бухгалтерского учета может принести доход через увеличение стоимости субъекта государственной культурной политики посредством:

1. Выбора нацеленных на увеличения стоимости вариантов:
- переоценки основных средств и нематериальных активов;
- порядка списания доходов и расходов будущих периодов;
- проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- учета резервов предстоящих расходов и платежей;
- отражения отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства при составлении бухгалтерской отчетности.

2. Установления критерия существенности.

3. Создания информации об отчетных сегментах.

4. Раздельного расчета бухгалтерской и налоговой прибыли, что позволяет уменьшить налоговые платежи и одновременно выплачивать акционерам повышенные дивиденды и привлекать дополнительные инвестиции.

5. Разработки приоритета платежей в соответствии с установленными целями предприятия.

6. Анализа структуры выручки в целях предотвращения финансовой зависимости организации от небольшой части своих контрагентов, что может угрожать непрерывности притока денежных средств.

7. Учета уровня дебиторской и кредиторской задолженности, исключения просроченной кредиторской задолженности.

Полученные выгоды служат мерой для оценки достижения целей, которые ставятся перед руководством субъекта государственной культурной политики. В зависимости от целей выгода может быть внешней или внутренней. Как видно из приведенного перечня внутренняя выгода выражается в совершенствовании функционирования самой системы бухгалтерского учета и ее позитивном влиянии на издержки организации культуры в целом. К внутренней выгоде относятся также улучшение качества учетного процесса и предупреждение ошибок.

Для определения внутренней выгоды необходим анализ издержек учетного процесса. Она может быть оценена путем сопоставления двух вариантов организации

учетного процесса. Анализ ошибок позволяет оценить выгоду от их предупреждения. Сопоставление издержек при реализации разных вариантов позволяет определить внутреннюю выгоду.

Внешняя выгода от функционирования системы бухгалтерского учета достигается в результате достижения целей, которые влияют на поведение выгодных для организации культуры контрагентов. В данном случае главной детерминантой является удовлетворенность контрагента финансовым состоянием субъекта государственной культурной политики, данными отчетности. Управляя удовлетворенностью можно влиять (косвенно) на лояльность контрагента и его личную коммуникацию с предприятием и тем самым добиваться привлечения заемного капитала. Таким образом, внешняя выгода разделяется на две категории - выгода от лояльности клиента и выгода от его личной коммуникации.

Выгода от лояльности клиента, растущая с повышением его удовлетворенности, ведет к увеличению инвестированных средств. Удовлетворенность контрагента проявляется в повторных и более частых случаях заключения договоров, в решениях об участии в новых проектах, его намерениях на будущее и т.п.

Резюмируя вышесказанное, мы считаем, что эффективность функционирования системы бухгалтерского учета характеризуется не только количественными, но и качественными параметрами. Выгоды от предоставления учетной информации определенного качества проявляются в увеличении выручки и снижении издержек, что, безусловно, повышает эффективность деятельности организации культуры в целом.

Также следует отметить, что Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, который заменил предыдущий закон и вступил в силу с 1 января 2013 года, ввел понятие «учетная политика» и определил ее как совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета [5]. Помимо этого сфера действия Закона существенно расширена и внесено множество изменений, которые дают возможность субъектам государственной культурной политики реализовать новые требования к принципам организации и оценки системы бухгалтерского учета посредством субъективной оценки, вариативного наполнения учетного процесса, вуалирования баланса и т.д.

Литература

1. Основы государственной культурной политики. Утверждены указом Президента РФ от 24 декабря 2014 №808.
2. Сальникова Е.В. Особенности формирования системы бухгалтерского и налогового учета внеоборотных активов в организациях сферы культуры // Петербургский экономический журнал. – 2015. - №2. – с. 87-91.
3. Сальникова Е.В. Учетная система предприятия и формирование оценки ее эффективности: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.12. Санкт-Петербург, 2007.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н.
5. Федеральный закон от 22 ноября 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Д. Свистун, Н.А. Калуцкая
г. Белгород, Россия*

Согласно условиям товарных отношений в результате конкуренции производственная, коммерческая, хозяйственная деятельность не может быть без рисков. Вследствие этого появилась надобность в точных данных о разных видах рисков, которые оказывают влияние на финансовые показатели деятельности предприятия.

Риском называется вероятность приближения такого случая, согласно которому работодатель, осуществляющий решение, ориентированное на достижения поставленных целей, может понести убыль в виде дополнительных затрат сверх предположенных прогнозом, или приобретает суммы меньше тех, которые он хотел получить согласно условиям влияния массы причин внутреннего и внешнего окружения.

Работа всех хозяйствующих субъектов нацелена на приобретение дохода, которая служит основной причиной устойчивого роста. С учетом обстоятельств изменяющейся внешних и внутренних условий порой случается ее уменьшение либо начинается банкротство организации. По этой причине популярной служит проблема оценки рисков учреждений.

Первоначально инвесторы и аналитики получали сведения о материале бухгалтерской отчетности прошлого года, на данный момент этого мало. Коэффициенты бухгалтерской отчетности, связанные с доходом, лишь свидетельствуют результатам прошедшего года, но не выдают базу данных для предположительных прогнозов дальнейшей цены предприятия в долговременном направлении. По этой причине появилась надобность в материале, который будет открывать данные, нужные потребителям для утверждения экономических решений сравнительно данного предприятия. Такими данными служит уведомление о возможных рисках хозяйственной деятельности предприятия.

На данный момент в русском законодательстве отсутствует технология анализа рисков и методов их выявления в документации. Министерство РФ разработало предложения по выявлению в годовом бухгалтерском учете материала о рисках хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии этим предложениям для создания глубокого изображения о материальном состоянии предприятия, материальных достижениях ее работы и изменениях в ее материальном состоянии, в годовом бухгалтерском учете рекомендовано выявлять коэффициенты и объяснения о вероятно важных рисках хозяйственной деятельности предприятия.

При обнаружении материала о рисках Министерство финансов РФ советует принимать к сведению Международные стандарты бухгалтерской отчетности, к примеру МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», действующий для использования на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.

В предложениях Минфина затрагивается лишь о потенциально-существенных рисках хозяйственной деятельности, т.е. о кредитных, рыночных и рисках ликвидности. Этот перечень не является законченным. Кроме этих видов рисков имеются своеобразные виды риска, присущи для конкретных видов деятельности.

Риски могут быть объединены по следующим видам:

Первая группа финансовые риски (рыночные риски, кредитные риски, риск ликвидности);

Вторая группа правовые и политические риски (соединены с изменениями валютного и таможенного управления, налогового законодательства, также совмещены с

политическими и экономическими обстоятельствами, географическими особенностями в государствах и районах, в которых предприятие проводит простую работу и (или) зафиксирована как налогоплательщик, др.);

Третья группа отраслевые риски (данные риски предусматривают причины, связанные с работой предприятий этой отрасли; насколько работа предприятий этой области стабильна сравнительно к экономике государства в целом; обсуждают уровень ценовой и неценовой конкуренции; товарную способность потребителей, производителей, наличие или отсутствие близких и конкурентоспособных по стоимости заменителей и др.);

Четвертая группа другие виды потенциально существенных рисков (риски, вызванные работой объединенных сторон предприятия; вероятностью окончания времени действия важных для предприятия патентов, лицензий; др.).

Рассмотрев более детально первую группу рисков, финансовых, т.к. особенно эти виды рисков можно найти, усвоив и проверив коэффициенты бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Рыночные риски определяют вероятные убытки, начинающие в следствии изменения конъюнктуры рынка. Они совмещены с неустойчивостью стоимости на товарных рынках и обменных курсов валют, курсов на фондовых рынках и т.д.

Рыночные риски совмещены с вероятными неблагоприятными для предприятия влияниями в случае перемены рыночных норм, а именно:

- цен и ценовых индексов (на товары, работы, услуги, ценные бумаги, драгоценные металлы, др.);

- ставка процента;

- курс иностранной валюты.

Предприятие рассматривает собственную восприимчивость к любому виду рыночных рисков, которым она подвергается за прошедший срок, с отображением результата, который повлиял бы на доход (убыль) и средства предприятия изменения подходящей переменной, от которой зависит степень риска.

Кредитные риски сопряжены с вероятными отрицательными для предприятия результатами при невыполнении (несоответствующее выполнение) иными личностями обязательств по выданным им заемным ресурсам (помимо прочего в виде купли облигаций, векселей, выдачи отсрочки и рассрочки платы за реализованную продукцию, совершенные работы или оказанные услуги).

А именно, открываются сведения:

- о недостоверной (в частности непогашенной) дебиторской задолженности;

- об девальвированных выданных займах;

- о приведенной себестоимости долговых финансовых вкладов и дебиторской задолженности на прошедший период и об их достоверной себестоимости, если она выделяется от приведенной себестоимости и по сути определима.

Открываются в свою очередь сведения о позиции дебитора – его работоспособность (для заемщиков – физических лиц), правомочности, деловой характеристики, наличии или лишение принятой поставки, финансовом положении дебитора на прошедший период, его дееспособность принимать прибыль в предстоящем времени, вероятностях завлечения вспомогательного финансирования, о средствах предоставленных поручительствах и др.

Риск ликвидности – это риск появления убыли в силу неспособности кредитного предприятия гарантировать совершение собственных обязательств во всей полноте. К этой же убыли требуется относить неполученный доход, связанный с отклонением источников для стабилизации ликвидности.

Таблица 1

Порядок показателей, надобных для оценки предпринимательских рисков

Вид риска	Наименование показателя, характеризующий возможный риск	Нормативное значение показателя, характеризующего кризисную ситуацию	
		Высокий риск	Низкий риск
Кредитный риск	Рентабельность основной деятельности	< 0	>0,1
	Деловая активность партнера	Чем выше деловая активность организации, тем ниже деловая активность партнеров, тем меньше риск	
	Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах	>0,6	<0,4
	Коэффициент финансовой зависимости (коэффициент привлечения)	>0,6-0,7	≤0,5
	Коэффициент финансового риска (финансовый левиридж, плечо финансового рычага)	>0,7 -0,8	≤0,5
	Коэффициент маневренности	<0,4-0,5	>0,5
Рыночный риск	Оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах) за год	<1	>2
	Оборачиваемость кредиторской задолженности (в оборотах) за год	<1	>2
	Обеспеченность материальными ресурсами	<0,3	>0,4-0,7
Риск ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	<0,1-0,2	>0,2-0,5
	Коэффициент критической ликвидности	<0,5	>0,7-1
	Коэффициент текущей ликвидности	<0,8-0,9	>1,5-2

Любому виду риска подходят точные коэффициенты. Риск разъединен на группы, для любой группы риска установлены критериальные значения подходящих коэффициентов. Тем не менее, предложенные значения могут значительно изменяться исходя из области, государства и иных условий.

Благодаря этой системе коэффициентов, вычисленных по данным бухгалтерской финансовой отчетности, можно оценить финансовые риски, которым подвергается деятельность предприятия хозяйствующих субъектов, а именно, кредитному, рыночному и риску ликвидности.

Литература

1. ПЗ 9-2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» // СПС Консультант Плюс, 2013.

2. Васин С.М., Шутов В.С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.

3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

4. Пташкина Е.С. Методологические подходы к определению экономического риска // Научная перспектива. – № 31(35). – 2015. – 31–34 с.

5. Каурова Н.Н. Системные риски в новой экономике // Вопросы инновационной экономики. – 2014. – № 8 (8). – с. 3-9.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ЦЕНТРАЛЬНОЕ ЗВЕНО ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ПОДСИСТЕМ

*Л.В. Усатова, М.А. Кочергин
г. Белгород, Россия*

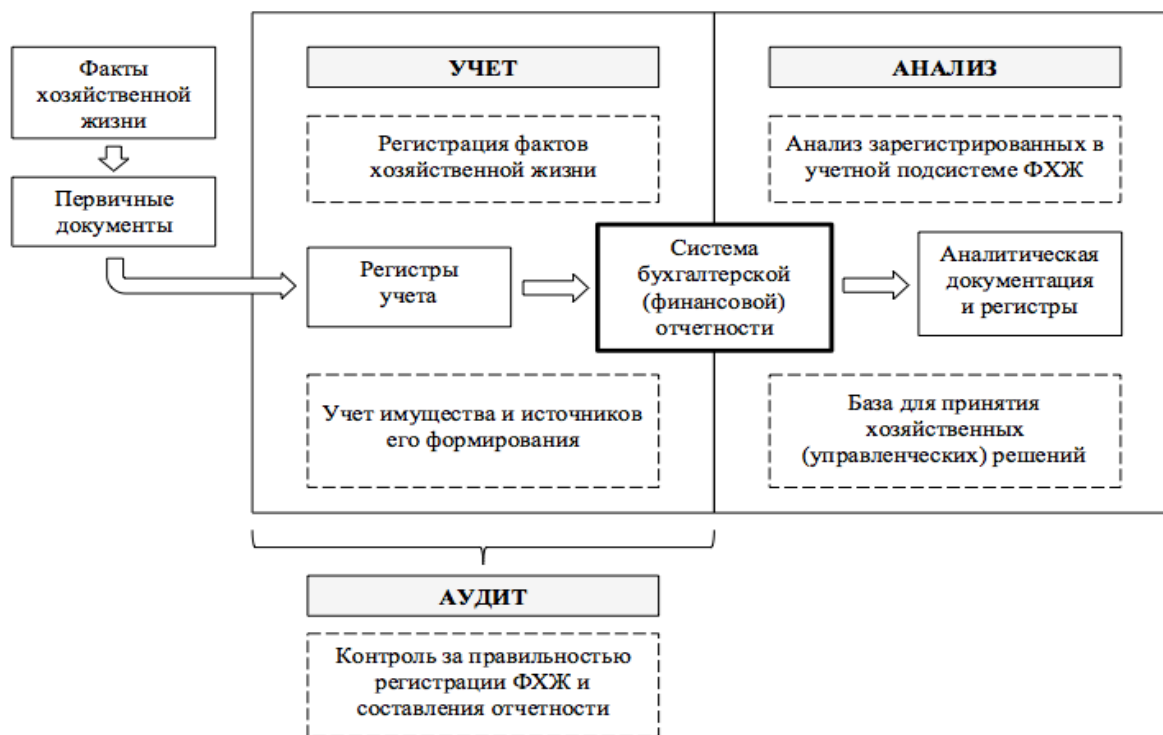
Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, приложения и пояснения к ним в совокупности образуют систему бухгалтерской (финансовой) отчетности организации [1; 2; 5].

Данная система, в свою очередь, является центральным звеном более широкой учетно-аналитической системы предприятия, которую мы можем определить как «комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования деятельности, разработки, принятия и реализации эффективных управленческих решений» [3; 14]. Основные элементы данной системы представлены на рисунке 1.

Впервые представления о системе, как упорядоченности и целостности бытия, возникли в античной философии. Идея системности знания присуща древнегреческой философии (Евклид, Платон, Аристотель) [7].

Система – основное понятие системного подхода к анализу изучаемого объекта, суть которого состоит в рассмотрении объекта исследования как системы. Система (от греч. *systema* – целое, составленное из частей) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

Согласно системному подходу, каждая система может рассматриваться как подсистема, то есть как сложный элемент другой системы более высокого уровня. Следовательно, система – сложноорганизованная целостность, состоящая из совокупности элементов, находящихся в определенных отношениях, связях друг с другом и внешней средой. Система – это новое качество, не сводимое к сумме качеств ее элементов [4].



**Рисунок 1 - Элементы учетно-аналитической системы организации.
Составлено автором по данным [3; 14]**

Система бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия занимает центральное положение в учетно-аналитической системе, поскольку «связывает» учет и анализ воедино. Отчетность возникает в результате сведения итоговой информации, содержащейся в регистрах учета, и на ее же основе формируется аналитическая документация (аналитические балансы, отчеты и т.п.), т.е. осуществляется анализ.

Исходя из того, что бухгалтерский баланс является центральным звеном системы отчетности, мы можем сделать вывод о том, что он является центральным звеном также и учетно-аналитической системы.

Отметим, что аудит как контроль за правильностью регистрации фактов хозяйственной жизни и составления отчетности занимает особое место, охватывая подсистемы учета и отчетности [15]. Особое место по отношению к учетно-аналитической системе занимают также сами факты хозяйственной жизни и отражающая их первичная документация – они находятся вне ее, т.к. являются элементами еще более широкой системы – информационной системы предприятия.

А.В. Степанов в работе [12] предлагает определять информацию как «совокупность данных, необходимых для построения виртуальной модели объекта или процесса». Более классическая трактовка информации определяет ее как «сведения об объектах окружающей действительности, их параметрах, свойствах и состоянии, которые уменьшают имеющуюся о них степень неопределенности, неполноты знаний» [6].

В современной экономике информация понимается как специфический ресурс. Экономическую информацию можно определить как «преобразованную и обработанную совокупность сведений, отражающих состояние и ход экономических процессов» [13]. При этом отмечается, что экономическая информация «циркулирует в экономической системе и сопровождает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг» [9; 10; 13].

Любое предприятие можно охарактеризовать наличием информационной системы, обеспечивающей его деятельность. В эту систему включается информация производственного, финансового, управленческого, коммерческого характера – т.е.

экономическая информация. Информационная система предприятия, по сути, является информационной экономической системой (далее будем использовать эти понятия как синонимы).

Учетно-аналитическая система является центральной для информационной системы предприятия – она синтезирует информацию, создаваемую во всех остальных внутренних информационных системах, информацию, создаваемую в самой учетно-аналитической системе, а также внешние данные, и на основе данного синтеза «производит» качественно новую учетную и аналитическую информацию, которая в дальнейшем используется для принятия решений.

Таким образом, продолжая начатую ранее логическую цепочку, заключим, что бухгалтерский баланс является центральным звеном информационной системы предприятия (рис. 2).

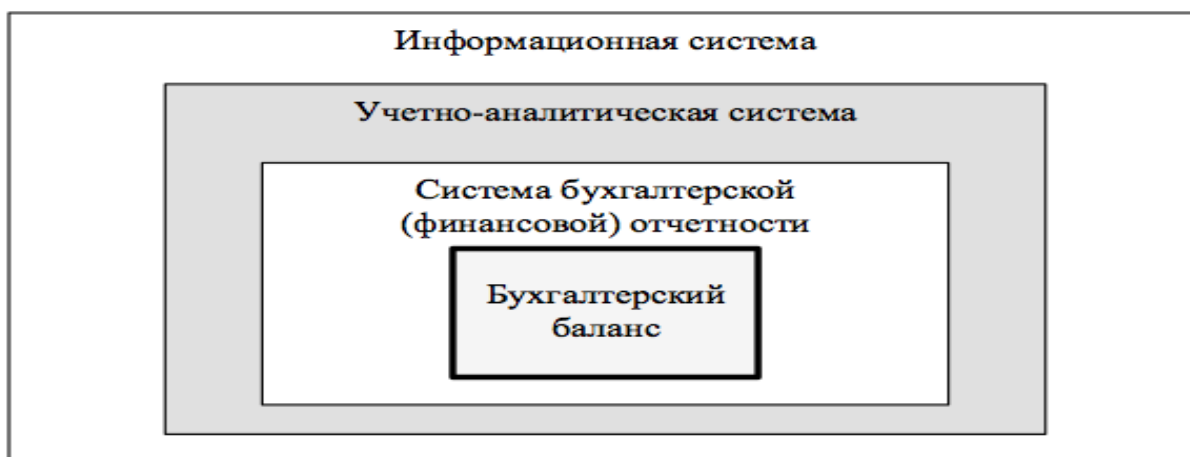


Рисунок 2 - Центральное положение бухгалтерского баланса в системе отчетности, учетно-аналитической и информационной системах организации. Составлено автором

Согласно Я.В. Соколову [11] методом бухгалтерского учета является моделирование. С этой точкой зрения мы можем соотнести и сформулированную нами концепцию «баланс – центр информационной системы предприятия» (рис. 3).

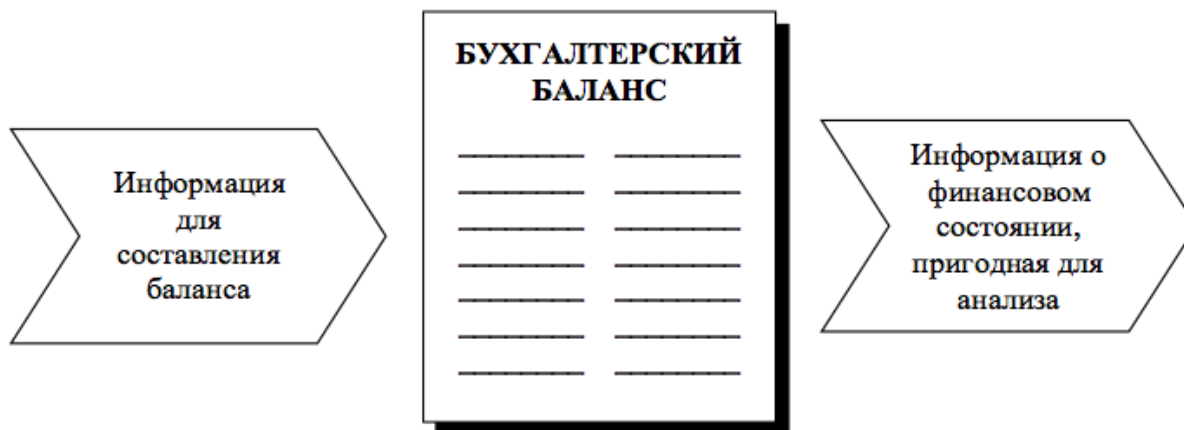


Рисунок 3 - Бухгалтерский баланс как информационная модель финансового состояния предприятия. Составлено автором

Бухгалтерский баланс, таким образом, представляет собой информационную модель финансового состояния предприятия. При этом данная модель:

- накапливает информацию из других источников;
- сама служит источником для получения новой информации.

Информация, «создаваемая» балансом, при этом, как правило, обширнее простой суммы информации, содержащейся в его отдельных разделах и статьях [8]. Именно процесс получения данной информации из баланса и других форм и регистров называется анализом финансового состояния предприятия.

Анализ научной литературы показал, что исследователи вкладывают различный смысл в определение понятия «система».

Отдельными авторами система рассматривается, как искусственно создаваемый комплекс элементов, который предназначен решать сложные экономические, организационные, технические задачи.

Мы разделяем точку зрения авторов, в соответствии с которой, систему следует рассматривать как совокупность знаний, ресурсов, средств и способов их преобразования, методов организации деятельности людей, необходимых для достижения целей ее функционирования.

Система бухгалтерского учета – это совокупность действий и учетных записей субъекта, посредством которых обрабатываются хозяйственные операции для ведения отчетных финансовых документов.

Логическим продолжением бухгалтерского учета является экономический анализ деятельности хозяйствующих субъектов, поскольку контрольная функция бухгалтерского учета не может быть реализована в полной мере без анализа его данных.

Свойственная бухгалтерскому учету система стоимостного обобщения хозяйственных операций и двойной записи создает предпосылки для разработки аналитических стоимостных показателей эффективности хозяйствования и их увязки с натуральными показателями. Использование данных бухгалтерского учета придает аналитическим выводам документальную обоснованность.

Методология и формы бухгалтерского учета являются необходимым условием проведения анализа. Между экономическим анализом и бухгалтерским учетом существует и обратная связь. Анализ способствует совершенствованию бухгалтерского учета путем повышения его аналитичности. Для оценки надежности и достоверности, данные бухгалтерского учета проверяются в процессе ревизионных и аудиторских проверок.

Вместе с тем, следует отметить, что бухгалтерский баланс служит в качестве центрального элемента учетно-аналитической и информационной систем предприятия. Полученные нами выводы в очередной раз подчеркивают значимость баланса. Связь с информационной системой предприятия позволяет рассматривать баланс в качестве одной из ключевых информационных моделей предприятия.

Литература

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016) / Правовой сервер «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855.
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов России от 02.07.2010 №66н (в ред. от 06.04.2015) / Правовой сервер «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394.
3. Вандина О.Г. Понятие учетно-аналитической системы и ее роль в управлении предприятием [Электронный ресурс] / О.Г. Вандина // Экономические науки. – 2014. – №7. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/20_AND_2014/Economics/7_174062.doc.htm.
4. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия [Текст] / СПб., Изд-во «Лань», 2002. – 880 с.
5. Все положения по бухгалтерскому учету [Текст] / М.: ЭКСМО, 2017. – 224 с.
6. Информатика [Текст] : учебное пособие / сост. И.П. Хвостова. – Ставрополь: СКФУ, 2016. – 178 с.
7. Краткая Российская энциклопедия: В 3 т. Т. 3: Р-Я [Текст] / сост. В.М. Карев. – М.: Большая Российская энциклопедия: ООО «Издательский дом» ОНИКС 21 век», 2004. – 1135 с.
8. Лукин В.А. Бухгалтерский баланс как система [Электронный ресурс] / В.А. Лукин, Е.В. Москаленко // Traektoriâ Nauki = Path of Science. – 2016. – №4. – С. 222-230. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-balans-kak-sistema>.

9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Л. Шарапович, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.
10. Самуэльсон П.А. Экономическая теория [Текст] / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхауз. – пер. с англ. О.Л. Пелявский. – М.: Вильямс, 2015. – 1360 с.
11. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст] / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.
12. Степанов А.В. О двух определениях термина «информация» [Текст] / А.В. Степанов // «Наука сегодня: проблемы и пути решения»: материалы международной научно-практической конференции: в 2 частях. – Издательство: ООО «Маркер». – Вологда, 2016. – С. 71-72.
13. Ткаченко В.А. Экономическая информатика [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения / В.А. Ткаченко. – Режим доступа: <http://www.lessons-tva.info/edu/e-inf1/inf1-1-3.html>.
14. Усатова Л.В. Проблемы формирования качественной управленческой учетно-аналитической информации. [Текст] / Л.В. Усатова, Е.В. Арская. – Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. – 2012. – №20. – С. 43-51.
15. Цыгулева С.Н. Практический аудит [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / С.Н. Цыгулева. – Белгород, 2013. – Режим доступа: <http://pegas.bsu.edu.ru/course/view.php?id=7529>.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

*И.А. Широкопетлева, Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия*

Вопросы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) всегда были достаточно значимыми. Сколько бы ни говорилось о том, что цена определяется желанием покупателя заплатить сумму денег за товар соответствующего качества и характеристик, а это производитель должен определить сможет ли он получить прибыль от продажи продукции и целесообразно ему ее выпускать. Сегодня цена продолжает во многом зависеть от себестоимости, а производители идут на разного рода рекламные трюки с целью увеличить цену, но не снизить себестоимость. Основная проблема состоит в том, что во многих случаях экономические субъекты не имеют полного представления о себестоимости выпускаемой продукции. Чаще всего, это связано с отсутствием необходимой информации для проведения расчетов, при том, что бухгалтерский учет в большинстве экономических субъектов ведется на достаточно высоком уровне.

В теории выделяет два взгляда на проблему взаимосвязи между учетом и процессом калькулирования себестоимости продукции. Некоторые экономисты считают, что метод учета затрат, используемый в организации предполагает возможность калькулирования себестоимости. Данный взгляд господствовал в 20 веке, в большей части среди отечественных экономистов. Это было связано с однотипностью производства и ассортимента продукции, ограниченностью в информации, сложностью проводимых расчетов. Необходимо при этом отметить, что в период существования СССР и планового ведения хозяйственной деятельности большое внимание уделялось нормированию затрат, контролю за соблюдением норм и калькулированию нормативной себестоимости продукции. Производственный процесс был связан с использованием ручного труда, большая часть затрат могла быть прямо отнесена на продукт. В каждом производственном подразделении находился сотрудник бухгалтерии (бухгалтер- цеха, который вел контроль за соблюдением норм) и его заработная плата включалась в производственную себестоимость. Управленческих затрат было не много и распределяемые косвенные затраты занимали небольшой удельный вес в себестоимости продукции. Фиксированные государством цены на продукцию не требовали детального расчета себестоимости. Все

это делало целесообразным интеграцию понятий метод учета затрат и калькулирование себестоимости.

Маргулис А.Ш.,Иванова Ж.А. придерживаются мнения о единстве метода учета затрат и калькулирования себестоимости. Они исходят из того, что в рамках учета затрат осуществляется отнесение затрат на определенные объекты учета, в качестве которых могут выступать виды продукции, полуфабрикаты, заказы, объекты и т.п. Иванова Ж.А. идет немного дальше и отмечает, что процесс учета затрат предполагает построение модели, трансформирующей затраты в прибыль[4,2].

Исходя из возможности аккумуляирования информации в отечественной теории и практике выделялись следующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости:

- попроцессный метод (он применяется в организациях выпускающих один вид продукции и предполагает обособленный учет затрат по процессам с целью их контроля и простой расчет себестоимости путем деления затрат на объем выпущенной продукции);

- попередельный метод (предполагает учет затрат по переделам и простое калькулирование себестоимости полуфабрикатов или готового продукта);

- позаказный метод (основывается на обособленном учете затрат по отдельным заказам и допускает возможность калькулирования себестоимости заказа).

Конечно, в некоторых организациях, в силу отраслевых особенностей и специфики технологии существует возможность интеграции учета затрат и калькулирования. В строительстве, как в отрасли использующей показанный метод учета затрат, объектом учета и калькулирования себестоимости являются заказы. Этот метод предполагает возможность оперативного расчета себестоимости заказа на основе учетных данных. Но таким образом, можно получить информацию о сметной себестоимости (рассчитанной на основе стоимости каждой отдельной операции) и фактической себестоимости (рассчитанной на базе учетной информации о фактических затратах по местам возникновения затрат). Так как методология расчета сметной себестоимости не совпадает с методологией бухгалтерского учета, то возникают проблемы при проведении факторного анализа плановых и фактических показателей и управлении затратами.

Многие руководители и представители бухгалтерских служб скептически относятся к использованию указанных методов (попроцессного, попередельного), так как ведение учета по процессам (переделам) приводит к увеличению документооборота, количество операций, отражаемых в бухгалтерском учете растет, ввод данных замедляется, происходит удорожание ведения учета, но их использование улучшает качество информации.

Нормативный метод предполагает предварительный расчет себестоимости продукции на основе действующих в экономическом субъекте норм и отражение выпуска продукции на основании нормативной себестоимости, но при этом учет затрат может вестись как по отдельным видам продукции, так и без такого деления.

Фактический метод предполагает отражение прямых затрат по видам продукции и как следствие возможность оперативного расчета себестоимости продукции. Но на практике часто допускаются упрощения учетных процедур, которые приводят к искажению информации о прямых затратах по каждому виду продукции и как следствие неточному расчету себестоимости.

Вторая группа экономистов считает, что учет затрат и калькулирование себестоимости продукции – это обособленные элементы управленческого учета. Так, например, Н.Г.Чумаченко обосновывал необходимость разделения этих понятий, так как калькулирование связано не только с учетными записями. Большинство методов учета затрат предполагают включение косвенных затрат в себестоимость продукции путем распределения. Изменяя базу распределения можно получать различную себестоимость продукции.

Система директ-костинг регламентирует только правила группировки и сбора информации о затратах, что и создает основу для возможности калькулирования

себестоимости. Система «стандарт-кост» хотя и предполагает использование стандартов по каждому виду продукции, но не предусматривает обязательный расчет себестоимости.

Современные подходы к организации учета затрат выстраиваются на основе концептуальных основ применяемых методов управления затратами и концепций управления, среди которых можно выделить:

- АВС-анализ,
- таргет-костинг,
- кайдзен,
- бережливое производство и т.п.

Основной отличительной чертой АВС метода является распределение затрат. Константинов В.А. рассматривает 4 подхода к распределению:

1- основан на выделении основных и вспомогательных процессов, создании на их основе центров ответственности и перенесении расходов из каждого вида деятельности на создание товаров;

2- предполагает определение стоимости каждой отдельной операции и распределение затрат ресурсов, связанных с операциями;

3- включает группировку накладных расходов по видам деятельности их распределение между носителями затрат;

4- базируется на распределении затрат на ресурсы, перенесение их стоимости на операции и распределении и отнесении на объекты учета затрат[3].

Указанные подходы включают несколько этапов- от трех до пяти.

По мнению Поповой Л.В. и Дудана Н.З., функционально-стоимостной анализ является важной составляющей и развитием АВС калькулирования, так как на аналитическом этапе осуществляется выявление зон наибольших функциональных затрат, а на творческом этапе – разработка комплекса предложений, обеспечивающих совершенствование исходного объекта[5]. Такой подход отвечает потребностям постоянного совершенствования в системе бережливого производства. Цель данного анализа определение и как следствие удаление всех звеньев (процессов) не создающих ценность.

Таргет-костинг предполагает исчисление себестоимости продукции еще до начала производства, а затем ее расчет после внесения предполагаемых изменений в производственный процесс. Таким образом, калькулирование себестоимости никак не связано с учетным процессом.

Современные программные продукты предполагают возможность использования различных подходов к сбору и группировке информации о затратах. «1С:Бухгалтерия» предоставляет возможность ведения учета затрат на традиционных счетах 20-29, с 3-уровневой детализацией учета:

- центр ответственности (подразделение),
- вид затрат,
- объект учета затрат.

Именно экономический субъект определяет объект учета затрат: вид продукции, группу однородной продукции, заказ и т.п.

Более сложные программные продукты допускают многозначную кодировку, предполагающую многоуровневые аналитические признаки, которые зависят от потребностей экономического субъекта. В частности, кодировка счетов ООО «Надымгазпром» включает 8 знаков, важное место в которой занимает место возникновения затрат, ООО «Мострансгаз» также использует многозначную кодировку счетов с выделением нескольких уровней аналитических признаков (счет 01 имеет трехзначную кодировку и 6 уровней аналитического учета, то есть к нему могут открываться до 900 субсчетов с учетом всех уровней аналитики), для каждого счета используются различные классификационные признаки. План счетов ОАО «Белгородэнерго» представлен сочетанием счетов финансовой бухгалтерии, управленческой и забалансовой.

При этом также используется 8- значная кодировка счетов. ОАО «Белэнергомашкорпорация», ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» используют для ведения учета программу SAP R3, а для учета затрат применяются 30-е счета с 8-значной кодировкой[1].

Все это свидетельствует о расширяющихся возможностях организации учета затрат, что делает возможным исчисление различных видов себестоимости одного и того же вида продукции, и подтверждает необходимость разделения учета и процесса калькулирования.

Литература

- 1.Зимакова Л.А., Чернышова З.Д. Концепция структурированного рабочего плана счетов// Вестник БУКЭП—2012.-№4(44).-С150-159
- 2.Иванова Ж.А. Функции и задачи калькулирования на современном предприятии//Управленческий учет-2013-№4-С. 82-90
- 3.Константинов В.А. Алгоритм реализации метода Activity Based Costing (ABC) на российских предприятиях// Управленческий учет -2013-№8-С. 19-24
- 4.Маргулис А.Ш., Калькулирование себестоимости в промышленности.- М.:Финансы,1980-288с.
- 5.Попова Л.В., Дудана Н.З. Особенности проведения функционально-стоимостного анализа в России и США //Управленческий учет-2013-№11-с. 42-55
- 6.Чумаченко Н.Г.Методы учета затрат и калькулирования себестоимости промышленной продукции.-М.:Госфиниздат,1965.-124с

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Я.Г. Штефан
Научный руководитель: Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия

Сегодня достаточно активно поднимаются вопросы сочетания качественных и количественных методов исследования, и управленческий учет не является исключением. Отдельные показатели, подлежащие оценке для целей ведения учета и правильного расчета стоимости отдельного или группы экономических субъектов, рассчитываются с использованием математических методов прогнозирования. А. А. Солоненко, Г. А. Петровская предложили способ количественной оценки гудвила на основе использования фактических учетных данных и определения их прогнозных значений [5, С.110-119]. В работах И.Н. Богатой, Л.А. Зимаковой, Н.Т. Лабынцева, И.В. Серебренниковой, А.В. Шпаковской предлагаются методики прогнозной или скорректированной с учетом рыночной стоимости оценки отдельных учетных показателей для целей объективной оценки стоимости экономического субъекта.

Методы исследования, используемые в различных областях знаний, достаточно разнообразны и находятся в постоянном развитии. Экономика относится к сфере общественной жизни, она связана с обществом, человеком и со всеми сферами его жизни и деятельности. Управленческий учет относится к наукам, связанным с обеспечением внешних и внутренних пользователей информацией о деятельности субъектов экономики [4, С.17].

Следует отметить, что в различные периоды времени господствуют разные взгляды на методологию исследования, что также оказывает влияние на методы управленческого учета. Позитивизм, как философское учение и направление в методологии науки был основан в 30-х годах XIX века. Он явился основой для развития базовой системы

взглядов. В его основе лежит попытка сделать науки об обществе такими же точными и доказательными, как естественные. Для представителей данной школы основой являются статистические исследования, то есть первичными являются количественные методы, которые служат основой для формирования практических рекомендаций. Развитие данного направления длительное время оказывало большое влияние на экономические науки.

Использование только количественных (математико-статистических) методов позволяет выявить связи между переменными, которые указывают на тенденции. Например, в работе Зимаковой Л.А., Машировой С.П., Штефана Я.Г. [2, С.47-56] используются некоторые математико-статистические методы для прогнозного расчета объекта налогообложения по налогу на прибыль и выбрать оптимальный метод для торговой организации. В некоторых случаях этого может быть недостаточно для объяснения причин. В экономической области действуют достаточно сложные причинно-следственные связи, могут появляться новые факторы, влияние которых в сочетании с другими не всегда прогнозируемо. Поэтому существует необходимость использования интегративной стратегии, объединяющей качественные и количественные методы исследования.

Выделяют две модели интеграции исследовательских методов: классическая фазовая модель и методологическая триангуляция. Первый тип модели интеграции был представлен в 50-е годы в работе А. Бартона и П. Лазарсфельда [6, С.41-89]. Авторы предложили применять качественные методы исследования для разработки и формулирования гипотез, которые затем должны быть проверены с помощью количественных методов.

Основные положения второй модели впервые сформулировали Д. Кэмпбелл и Д. Фиске [7, С.81-105]. Методологическая триангуляция является более расширенной моделью интеграции методов. Модель предполагает методологическую сопоставимость количественных и качественных методов, несмотря на очевидные отличия. Качественные и количественные методы могут применяться для попеременной оценки достоверности их результатов. В частности, качественные методы могут применяться для проверки эффективности количественных инструментов исследования.

Большое значение для управленческого учета имеет не только интеграция самих методов, но и интеграция полученных качественных и количественных результатов. Результаты могут быть конвергентны, комплементарны или дивергентны.

В конвергентной модели качественные и количественные методы выявления и оценки данных относятся к одному и тому же объекту, поэтому существует возможность взаимной оценки эффективности методов. Комплементарность качественных и количественных результатов исследования выражается в том, что при изучении одного и того же объекта качественные методы позволяют дополнить полученную информацию количественными методами, и наоборот. В процессе интеграции методов результаты качественной и количественной частей исследования могут быть дивергентными, т.е. взаимно противоречить друг другу. Противоречие может быть объяснено двумя причинами: наличием методических ошибок проведения качественного или количественного этапа исследования (или обоих этапов); недостаточным теоретическим (концептуальным) обоснованием.

Важную роль в управленческом учете играет анализ, так как только сбора и представления разрозненной информации недостаточно для принятия решений, ее нужно обобщить. По мнению Бушевой А.Ю., Булычевой Т.В, данные, формируемые в рамках учетной системы, представляют собой всего лишь «сырую» информацию и в большинстве случаев требует специальной обработки для осмысления ее содержания, оценки хозяйственной ситуации, выработки тактических и стратегических решений. Такая обработка осуществляется приемами экономического анализа [1, С.349-355].

В рамках проведения анализа необходимо использовать традиционные и нетрадиционные методы.

Традиционные методы анализа, активно используемые в управленческом учете: методы первичной обработки: построение диаграмм, гистограмм, кривых распределения; методы вторичной обработки (использование статистических методов); факторный анализ (предполагает определение влияния отдельных факторы или группы факторов на изучаемый показатель, факторный анализ целесообразно использовать как важный шаг в процессе изучения свойств исследуемых объектов [8, С.202-219]).

Факторный анализ является одним из важнейших составляющих управленческого учета. Он осуществляется как в рамках традиционных моделей. Но некоторые авторы предлагают и более сложные его интерпретации. О.А. Найдис предложил использовать таблицы межфакторных производственно-хозяйственных отношений для целей информационного обеспечения принятия управленческого решения[3, С.40-45]. Но данные таблицы предполагают ограничения – два фактора. Развивая данную идею, им была построена звездная диаграмма зависимости и взаимосвязей нескольких факторов. Логическое выделение значимых и незначимых связей позволяет определить иерархические уровни значимости факторов; рассмотреть возможные пары факторов; и каждую из них изучить с точки зрения организационно-экономического содержания. Пары факторов, имеющие важное значение, включаются в состав данных, на основании которых формируются управленческие решения. Данный метод можно отнести к методу анализа иерархий, но он в большей степени основан на построении логических моделей и не предполагает оценку нескольких экспертов.

Метод коэффициентов является значимым и важным в процессе определения взаимосвязей между различными статьями, разделами или группами статей баланса. Он позволяет разработать подходы к эффективному управлению финансовым состоянием, платежеспособностью. Результаты данного метода используются различными кредитными и контролирующими экономическими субъектами.

Проведенные исследования позволили выделить методы научных исследований, основанные на господствующих парадигмах, применяемых в управленческом учете. Все это доказывает возможность и целесообразность смешения количественных и качественных методов в рамках управленческого учета как научного направления. Поэтому необходимо расширять используемые методы.

Литература

1. Бушева А.Ю., Булычева Т.В. Оперативный учет финансовых результатов для принятия управленческих решений// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 349-355.
2. Зимакова Л.А., Маширова С.П., Штефан Я.Г. Применение математико-статистических методов для прогнозной оценки объекта налогообложения налога на прибыль торговой организации. [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. - №10 (409) – 2015. – С. 47-56.
3. Найдис О.А. Метод представления информации о деятельности структурных подразделений предприятий средствами межфакторных производственно-хозяйственных отношений [Текст] // Организатор производства. 2014. № 3 (62). С. 40-45.
4. Рожнова О.В. Управленческий учет как глобальная учетная наука [Текст]//Учет. Анализ. Аудит. 2015. – № 6. – С. 17.
5. Солоненко А.А., Петровская Г.А. Понятие, виды, методы оценки и учет деловой репутации [Текст] // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 110-119.
6. Barton A.H., Lazarsfeld P.F. Einige Funktionen von eck ing ve Analyse in der Sozialforschung. in: C Hopf und E. Weingarten (Hg.): Qualitative Sozialforschung. Stuttgart: Klett Cotta. 1984.S. 41-89.

7. Campbell D.T., Fiske D.W. Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. Psychological Bulletin 56. No 2. 1959. P. 81-105.
8. Mingers, J. (2006) A critique of statistical modelling in management science from a critical realist perspective: its role within multimethodology, Journal of the Operational Research Society, 57, 202-219.

ТАМОЖЕННЫЙ АУДИТ КАК СРЕДСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

*С.Г. Цуканова, Л.А. Зимакова
г. Белгород, Россия*

Элементы риска свойственны всем сферам деятельности, таможенная деятельность связана с перемещением физических лиц, материальных ценностей, транспорта, валютными операциями, поэтому она не является исключением. Таможенные органы при этом должны защищать интересы государства. Одной из важнейших составляющих системы снижения рисков является контроль. Расширение спектра услуг, оказываемых таможенными органами, и одновременное наделение их обязанностями по проведению контрольных мероприятий приводит к необходимости постоянного совершенствования системы контроля. В частности упразднение Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в 2016г. предопределило передачу полномочий органа валютного контроля Федеральной таможенной службе и Федеральной налоговой службе, что привело к необходимости изменения подходов к осуществлению контроля данными службами.

Риски могут быть связаны, с одной стороны с отсутствием контроля за процессом, а с другой стороны с человеческим фактором. Неточности и неясности некоторых положений в законодательстве России и других стран, с территории которых перемещаются ценности и физические лица, приводят к неправильному толкованию многих положений и как следствие увеличивают риски. И хотя статистические данные свидетельствуют о сокращении объемов экспортно-импортных сделок в России (объем экспорта в 2015г. сократился по сравнению с 2014г. 30,1% , а импорт на 36,3%, в 2016г. экспорт снизился на 16% по сравнению с 2015г., а импорт на 0,2% [6], но объемы данных операций достаточно значимые.

Сегодня наблюдается всеобщая глобализация и на ее фоне интернационализация бизнеса. Поэтому система контроля таможенных органов должна быть нацелена не только на определение совершенных нарушений, но и на их предотвращение в будущем, при этом предполагается соблюдение баланса ответственности и получение некоторых привилегий добросовестными и ответственными участниками таможенных процедур. Нужно также стремиться, с одной стороны, к упрощению таможенных процедур, с другой стороны, к усилению таможенного контроля по причине поддержания безопасности внутри государства. Особую значимость вопросы таможенного контроля приобретают в условиях угрозы торговли оружием, наркотическими средствами, запрещенными ценностями и возросшим количеством террористических актов.

Следует отметить и то, что внешнеэкономическая сделка предполагает не только перемещение ценностей, но и осуществление расчетов, уплату налогов, что также влечет определенные риски. Таким образом, период совершения сделки увеличивается и следовательно контроль должен осуществляться в комплексе всех операций.

В целях реализации указанных положений в России с 2016 г. реализуется эксперимент по использованию таможенного аудита, как средства контроля за экономическими субъектами, совершающими экспортно-импортные операции[1]. Он призван ускорить таможенные процедуры и устранить их негативное влияние на

функционирование бизнеса. Модели таможенного аудита используются для оценки деятельности предприятия в Европейский Союз, США, Швеции и Японии и позволяют получить статус, упрощающий прохождение таможенных процедур[7].

Согласно европейской трактовке таможенный аудит — это деятельность, направленная на предотвращение и выявление нарушений таможенного законодательства с целью определения размера недоимки или излишне уплаченной суммы. Евгений Кошкарлов отмечает, что согласно нормам Киотской конвенции таможенный аудит, являющийся одним из инструментов таможенного администрирования, должен способствовать максимальному упрощению и ускорению таможенного контроля при условии сохранения его эффективности[5].

Вопросы таможенного аудита рассматриваются с позиции государственного и внегосударственного контроля. По мнению D.Widdowson таможенный аудит должен осуществляться негосударственными органами и важной его составляющей является концепция партнерства, то есть открытость экономических субъектов для работы с аудиторскими службами и создание среды для максимального обеспечения прав и обязанностей субъекта[9]. D.Adomaviciute. считает, что таможенный аудит должен проводиться сотрудниками таможни и относится к государственному контролю. Он должен включать проверку правильности отражения информации в таможенных декларациях, бухгалтерских документах, документах прямо или косвенно, относящихся к проводимой сделке[7]. Горелова И. В., Бутенко Е. С. также считают, что таможенный аудит должны проводить таможенные органы, и он предполагает проведение аудита в общепринятом смысле и аудита, связанный исключительно с таможенными операциями. По их мнению должно появляться лицо, осуществляющее координацию аудируемого лица[3].

Соглашаясь с мнениями указанных авторов следует выделить некоторые, возникающие для таможенных органов, проблемы: во-первых, существенно усложнит работу сотрудников таможенных органов, во-вторых, приведет к дополнительным затратам на создание и функционирование отдела таможенного аудита, в-третьих, потребует повышения квалификации сотрудников соответствующего отдела. При этом необходимо учитывать принцип экономичности: затраты на осуществление таможенного аудита не должны превышать экономического эффекта от его проведения. Но имеются и преимущества:

- возможность ускорить и упростить таможенные процедуры для положительно зарекомендовавших экономических субъектов,
- больше гарантий правильности оформления сделки и документов у участников внешнеэкономической деятельности,
- улучшается качество и достоверность информационного обеспечения таможенных органов,
- доверие к таможенным органам со стороны участников внешнеэкономических сделок.

В некоторых странах таможенный аудит проводится коммерческими организациями и предполагает комплексную оценку всей внешнеэкономической деятельности, проверку отражения ее в системе бухгалтерского учета и отчетности. Леонид Берреса отмечает, что одна из наиболее важных проблем состоит в отсутствии специалистов, способных проводить соответствующий аудит, в аудиторских компаниях и неразвитости рынка аудита внешнеэкономической деятельности [2].

С нашей точки зрения таможенного аудита экономический субъект должен рассматриваться в контексте всего осуществляемого бизнеса (сферы деятельности, партнеров, деловой репутации, показателей, характеризующих финансовые результаты, используемой логистики и т.п.), что позволит сделать вывод о возможности применения упрощенных таможенных процедур для экономического субъекта. В настоящее время выделяется уполномоченный экономический оператор (далее УЭО), который пользуется

доверием таможенных органов в Таможенном союзе и имеет право применять упрощенные процедуры. Именно УЭО могут сокращать затраты, как финансовые, так и временные и упрощать логистические цепочки. В Законе «О таможенном регулировании в РФ» раскрываются условия получения статуса УЭО, его права и обязанности. В Белоруссии выделяется категория добросовестных участников ВЭД, в Казахстане – участники ВЭД, относящиеся к категории минимального риска.

Сегодня, когда международные цепочки поставок все более усложняются, в процесс внешнеэкономических сделок становятся вовлечены участники различных стран, а правильность таможенного декларирования субъектов-участников внешнеэкономической деятельности, во многом зависит от оформления сделок и все большее значение приобретает совокупность процессов, представленных на рисунке 1.

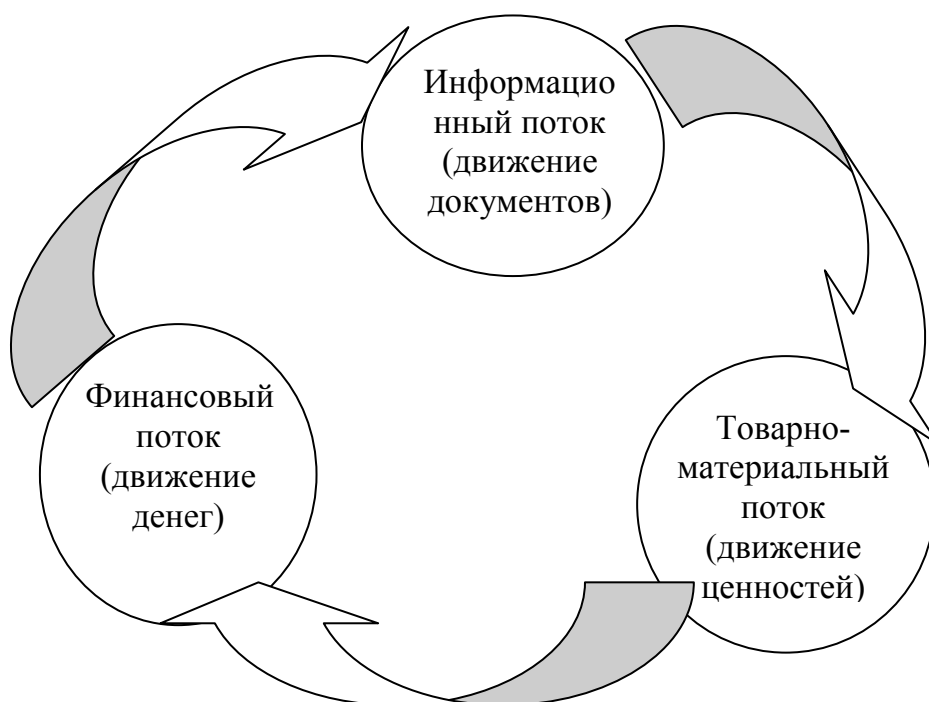


Рисунок 1- Взаимосвязи процессов и потоков, контролируемых таможенными органами

Следует учесть, что внешнеэкономическая сделка, как и любая сделка, может начинаться с движения денег или движения ценностей, но важное значение в любом случае приобретает правильный документооборот, а таможенный орган контролирует совокупность и последовательность всех процессов. В рамках многократного перемещения ценностей (из страны в страну, с одного таможенного склада на другой) может наблюдаться трансформация одних ценностей в другие, что влечет к искажению информации и нарушениям. Поэтому, по нашему мнению, именно таможенный аудит призван устранить возможность возникновения таких схем, но для этого необходимо иметь единый информационный ресурс, позволяющий получать оперативно данные.

Литература

1. Приказ ФТС России от 14.10.2015 № 2053 «О проведении эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами России аудиторских заключений для целей таможенного контроля».

2. Берреса Л. ФТС начинает эксперимент для экспортеров и импортеров» //Московский комсомолец- 05.04.2016.<http://www.customs.ru/>
3. Горелова И.В., Бутенко Е.С.Разработка концепции пост-таможенного аудита и ее применение в Российской практике таможенного администрирования// Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний.- 2017. -№ 1 (2).- С. 170-182
4. Зимакова Л.А. Андрейченко И.А., Трунова Е.А./Аудит эффективности как важнейшая составляющая контроля за государственными закупками // Экономика и предпринимательство. -2016. -№ 12-2 (77-2). –С. 96-100.
5. Кошкаров Е.Таможенный аудит: возможности и перспективы в России <http://www.tks.ru/news/nearby/2015/06/02/0004>
6. Официальная статистика. Внешняя торговля Российской Федерации/http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/
7. Adomaviciute D. Customs and trade security policy. Соціально-економічні проблеми і держава. -2014(1).-№42-9.
8. Adomaviciute D. Education and professional development for customs auditors. Innovative approaches to business education –selected issues <http://innocase.zie.pg.gda.pl/wordpress/wpcontent/uploads/2014/10/Innovative-approaches-to-business-education.pdf#page=116>
9. Widdowson D. Managing compliance: more carrot, less stick. Tax Administration: Facing the Challenges of the Future. Sydney: Prospect. 1998 Apr 16.

СЕКЦИЯ 7. Social and economic development of regions in Russia and abroad

THE NEW (OLD) METHOD OF MONEY CREATION AND ITS CONSEQUENCES

*V.V. Baghdasaryan
Yerevan, Republic of Armenia*

Where does money come from, or how is it created? At first sight this question must be complicated one only for non-economists and people without any knowledge in finance. It seemed that there was no place for disagreement among specialists. But the events of the recent decades and generally the period after 2008-2009 Global Financial Crisis developed a large fraction between the economists mostly specialized in finance and banking. Naturally the battlefield of this controversy is concentrated in the banking sector.

The mainstream approach on money creation is that money is created by central bank of each country which has its own sovereign currency (or by the united central bank of the group of countries which have a common currency). It is based on the relatively new theory of money creation which is the *financial intermediation theory of banking* according to which banks collect deposits and then lend these out, just like other non-bank financial intermediaries. The opposite side responds referring to a fact that banks may find flows in such a low, because it doesn't refer to other substitutes for money, such as bank deposits. One thing which was bizarre in this story was the almost total absence of public debates and absolute lack of transparency by banks and which is more irritating by central banks. Because of that, the defenders of the new(old) credit creation theory of banking could be accused as conspiracy theory defenders if not one case. In March 2014, the Bank of England released a report called "Money Creation in the Modern Economy", where they stated that:

"Commercial banks create money, in the form of bank deposits, by making new loans. When a bank makes a loan, for example to someone taking out a mortgage to buy a house, it does not typically do so by giving them thousands of pounds worth of banknotes. Instead, it credits their bank account with a bank deposit of the size of the mortgage. At that moment, new money is created." [1]

So, by publishing this report the Bank of England threw in the ash heap of history the financial intermediation theory and fractional reserve theory of banking making the hall bunch of textbooks which helped to educate millions of economics students just useless.

The roots of the new money

Before, only the government was legally allowed to create metal coins. But trying to keep metal coins safe or carrying them around was awkward, so people would typically deposit their coins with the local jeweler or goldsmith, who generally had a safe. By depositing their coins, customers would receive paper receipts. Over time, the paper receipts became accepted as being as good as metal money. People forgot that they were just a substitute for money and saw them as being equivalent to the coins.

The goldsmiths soon noticed that the bulk of the coins placed in their vaults were never taken out. Only a small percentage of deposits were ever asked for at any time. This opened a profit opportunity – if the goldsmith-bank had 1,000 Conventional Units(CU) of coins in the vault, but customers only withdrew a maximum of 100 CU on any one day, then the other 900 CU in the vault was spare. The goldsmith could lend out that extra 900 CU to borrowers, and make a profit by charging interest on the loan.

However, rather than lend the coins, the goldsmiths would write out new paper receipts for borrowers. This meant that the bank could issue paper receipts to other borrowers without needing many – or even any – coins in the vault. With only 1,000 CU of coins in the vault the

bank could lend out 2,000 CU, 4,000 CU or as much paper money as it dared too. (Of course, the banks still faced some restrictions – if too many people came to get their money back at the same time then it would be obvious that the bank didn't have enough money to repay everyone.)

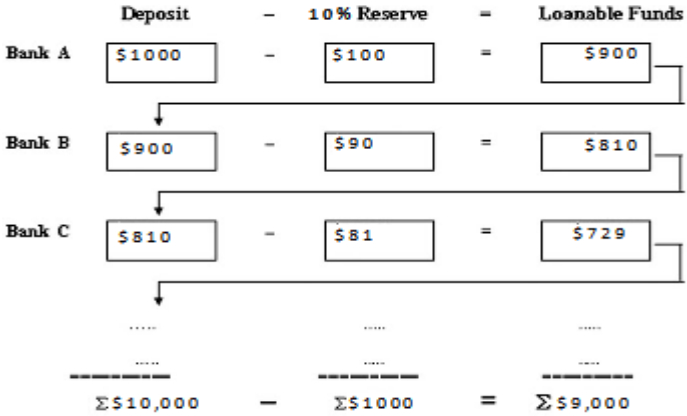
In United Kingdom in the second quarter of XIX century the hunt for profit drove banks to issue and lend too much paper money. This increased the amount of money in the economy, pushing up prices and de-stabilizing financial markets. In 1844, the government of the day realized that they had allowed the power to create money to slip into the hands of banks. They passed a law to take back control over the creation of bank notes. This law, the Bank Charter Act, prohibited the private sector from (literally) printing money, transferring this power to the Bank of England. Sooner this system of Central Banks issuing currency became universal backed by law.

The mainstream and its limitations

The mainstream approach on banking activity, which is written in the textbooks and is taught in the universities, is the idea of banks just being financial intermediaries between people who have money surplus and people who need money. Which means that they borrow money from investors (who put deposits in the banks) and lend it as credit to those who are ready to pay interest for that amount of money. When the loan, plus the interest are repaid banks give part of the interest to investors i.e. depositors. The fractional-reserve banking is the part of this system which means that a bank accepts deposits, makes loans (or investments) and holds reserves equal to a fraction of its deposit liabilities. Reserves are held as currency in the bank, or as balances in the bank's accounts at the central bank. [2]Some economists say that due to this action a money multiplier effect appears. When a commercial bank receives an amount 1000, its total reserves are increased. The bank is required by the central bank to hold only an amount equal to $r \times 1000$ (r =reserve ratio) in hand to meet the demand for withdrawals, where r is the required reserve ratio. The bank is allowed to extend the excess reserves i.e. $(1000 - r \times 1000)$ as loans. When the borrower keeps the whole amount of loan in bank (let's assume), it increases its total reserves by an amount equal to $(1000 - r \times 1000)$. Again, the bank is required to hold only a fraction of this second round of deposits and it can lend out the rest. This cycle continues such the ultimate increase in money supply due to an initial increase in checking deposits of amount 1000 is equal to $m \times 1000$, where m is the money multiplier. The opposite happens in case of a decrease in deposits through the same mechanism. [3]

$$\text{Money Multiplier} = \frac{1}{\text{Required Reserve Ratio}}$$

The Textbook Representation Of “Money Multiplication” [4]



The problem is that almost everything about this description of banking turned to be wrong. In fact, professor Charles Goodhart, of the London school of economics and an advisor to

the Bank of England for 30 years, described this model as: *“Such an incomplete way of describing the process of the determination of the stock of money that it amounts to miss-instruction”*[5]. The irony is that this was said more than 30 years ago, which means that the system didn’t become outdated in our times but it has been so since very long time, but university students are still learning an inaccurate description of banking. In other work 10 years later professor Goodhart said: *“Virtually every monetary economist believes that the central bank can control the monetary base. Almost all those who have worked in a central bank believe that this view is totally mistaken.”*[6]

As we can judge, this phenomenon is not only of one country, because this kind of denouncing comments have been coming from the other side of Atlantic as well, such as a paper published in the US in 1992 refers to the textbooks still used in universities in our times: *“The multiplier model... is at best a miss-leading and incomplete model and at worst a completely miss-specified model”*[7].

And finally, the famous Bank of England’s 2014 Q1 Quarterly Bulletin disbanded all doubts about money multiplier, announcing that: *“Another common misconception is that the central bank determines the quantity of loans and deposits in the economy by controlling the quantity of central bank money — the so-called ‘money multiplier’ approach. In that view, central banks implement monetary policy by choosing a quantity of reserves. And, because there is assumed to be a constant ratio of broad money to base money, these reserves are then ‘multiplied up’ to a much greater change in bank loans and deposits. For the theory to hold, the amount of reserves must be a binding constraint on lending, and the central bank must directly determine the amount of reserves. While the money multiplier theory can be a useful way of introducing money and banking in economic textbooks, it is not an accurate description of how money is created in reality. Rather than controlling the quantity of reserves, central banks today typically implement monetary policy by setting the price of reserves — that is, interest rates.”* [8]

How do banks create money?

First of all, we should look at types of money we use in the economy. In reality, there is three types of money that we use in the economy. The population uses only two of them. The simplest form is cash – bank notes and metal coins. Only the government via central bank is allowed to create these. Another form of money is the Central bank reserves. These are effectively an electronic version of cash, and banks use them to make payments to each other. This money also must be created only by central bank, and they can only be ‘stored’ in the accounts that the big banks have with central bank. Only banks may get accounts in the central bank. Public can’t get its hands on any central bank reserves, it’s only allowed to use the physical cash. The third part of money is not created by central bank or any other part of government. This is the type of money that’s not physically held in the bank accounts. This money is just numbers in a computer system. As we could understand all this electronic bank-money is created by the banks, as we’re going to explain.

We know that in money multiplier model banking system creates money. Sooner or later the bankers would conclude that instead of leaving this process to the system, they could implement the multiplier themselves. How does it work in the countries with developed banking and finance such as UK?

Let’s have a closer look. We’ll talk about the numbers in clients’ bank account. These numbers are created by banks. Most of these numbers are created when somebody takes out a loan from a bank. A random customer, who we’ll call David, walks into a bank “A” asks to borrow £10,000. The bank A runs a quick automated credit check and decides that the customer can be relied on to keep up repayments on the loan. The customer signs a loan contract promising to repay the £10,000, plus the interest, over the next 4 years, according to an agreed monthly schedule. This is a legal contract that obliges the customer to make repayments to the bank. We can say that it is a legal contract which is considered to worth £10,000 plus the

interest. Because it's an asset, the bank A can record the loan its balance sheet. Its balance sheet will look like this:

Table1. BALANCE SHEET	
ASSETS	LIABILITIES
<i>Loan to David:</i> £10,000	<i>David's new account:</i> £10,000

Now when David goes to the cash machine to check his balance, he'll see £10,000 which he didn't have before. All the bank has done to create this money is type some numbers into an account. It hasn't reduced the balance of anyone else's account, and hasn't taken any money from some pensioners and moved it into David's account. So, the commercial bank money creation is going in this order: 1. Customer signs loan contract, 2. Bank types numbers into a new account for customer. This new bank-created money represents new spending power (or money) in the economy. David can go and spend his money anywhere in the economy, using his debit card, check book, internet banking transfers, or by taking cash out of the ATM.

A legitimate question can appear. What happens if David goes and spends the new bank-created money with a shop that has a bank account with a different bank, let's call it "B". if this happens, then bank B will want to see real £10,000 of real money from bank A. Bank A would then need to transfer £10,000 of central bank reserves to bank B. From the point of view of B, receiving a transfer of £10,000 in central bank reserves into its account at the central bank is just as A pulling up in a truck and dropping off £10,000 in cash, although it's easier for the banks to have electronic central bank reserves than to carry around the cash. This process of banks making payments between themselves is called inter-bank settlement.

First, let's look at the simplest example of inter-bank settlement, with just two banks and two clients. David, after receiving his loan, goes to a MMM store and spends £10,000. He pays using his visa debit card. To explain what happens behind the scenes we'll simplify the process. First, the MMM's debit card machine contacts Visa and asks to charge £10,000 to the card number: "xxxxxx". Visa's computer system then dials-up bank A's computer systems and says that David is trying to spend £10,000 on his debit card, "Is that ok?". Bank A's computer system checks the balance of the account and says "Yes!". Bank A's computer system then reduces balance of David's account by £10,000. Then Visa's computer system contacts the bank B, and says "I'm sending to you £10,000 for the MMM's account". Bank B then updates the balance of MMM's by £10,000. However, when the owners of the MMM log into their internet banking, they see two figures. One says: "Account balance", and the other says "Available now". For the next few days, the Account balance will be £10,000 higher than the Available Now balance. The money that David spent isn't available to the MMM store to spend just yet. Why? Behind the scenes, bank A needs to settle with bank B. When bank B gets the message that someone has spent £10,000 in the MMM store, it updates their account balance, and then calls bank A to say: "Send the money...". The easiest way to settle is by making a transfer from its reserve account at the central bank, to bank B's reserve account at the central bank. Then the bank B will update the Available Balance in the MMM's account.

This was a simple example that involved only one payment between two bank clients. We've seen only two banks involved. But in real economy there are millions of accounts in the tens of banks. In the UK, for example, every day over 60 million transactions are made between bank accounts. [9] To not let things get messy there's a clever way of simplifying the whole thing massively. It's called multi-lateral net settlement. When there are a lot of people and businesses all making payments to each other, that's a big amount of money flowing between the different banks.

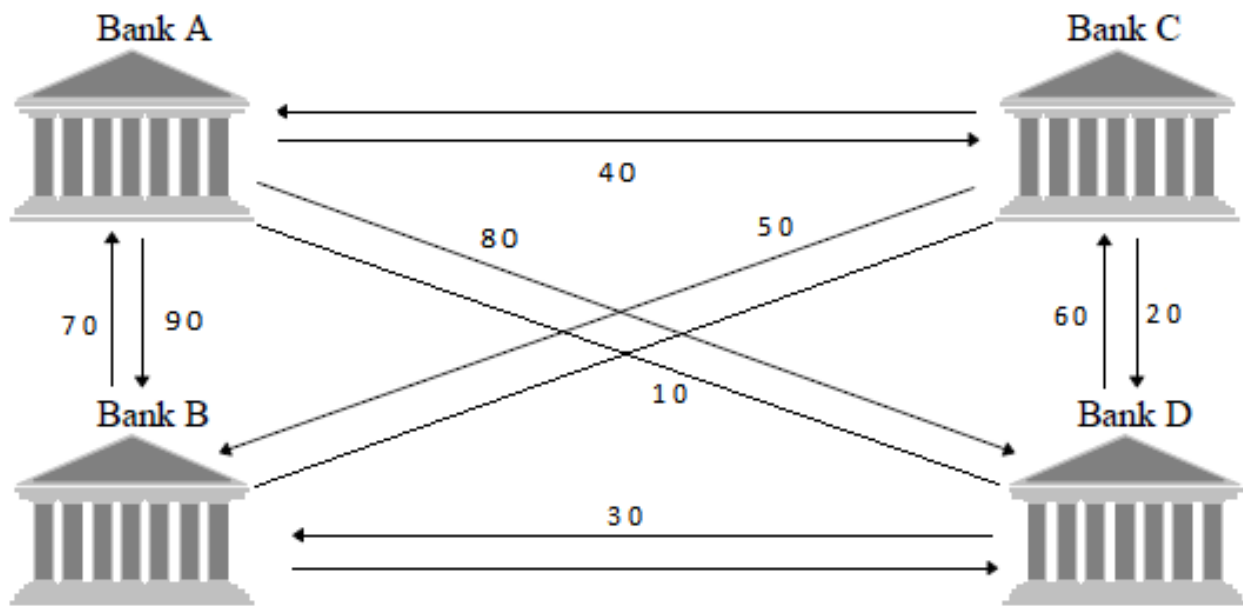


Diagram 1 – MULTILATERAL NET SETTLEMENT [10]

So, what do banks do? First, they put all the payments into a big computer database without moving any real money (cash or central bank reserve). Then, at the end of the day, or every couple of hours they begin a process to cancel out as many payments flows as possible.

For example, let's imagine that there are four banks (A, B, C, D) in the country, and clients of each of them simultaneously make payments to the clients of the other banks. Finally, we'll see that most of the payments almost cancel each other, so after that the only amount of money that really needs to be moved is just a little fraction of the total value of the payments made.

Table 2

A SETTLEMENT MATRIX [11]

Bank sending payment	Bank receiving payment				Sum of obligations
	A	B	C	D	
A	-	90	40	80	210
B	70	-	0	0	70
C	0	50	-	20	70
D	10	30	60	-	100
Sum of claims	80	170	100	100	450
Sum of obligations	210	70	70	100	450
Multilateral net positions	-130	100	30	0	0

That's why, even though in 2007 RBS clients had nearly £700 billion in its accounts, RBS itself only had £17 billion that it could use to make payments on behalf of those clients. This £17 billion was more than enough for the total netted payments that bank would need to make at the end of each day.[12] The term "fractional reserve banking" has risen from this phenomenon, because banks can only keep enough money to repay a fraction of their clients.

Let's have a look at the central bank clearing system. As we have assumed, there are four banks with reserve accounts at the central bank. At the end of the day when all payments are cancelled out against each other, these banks should "settle" between each other by transferring money from their reserve accounts. The important thing is that this system of central bank reserve accounts is a closed loop. It's technically impossible for any central bank reserves to leave the loop, because central bank reserves are just numbers in accounts at the central bank, and only central bank can create or destroy its reserves. So, when all the payments are cleared at the end of the day and the banks find out how much they really need to transfer, some banks will end up having to pay money to other banks, and other banks will end up receiving money from other banks.

What if one bank doesn't have enough reserves at the end of the day to make its payments to other banks? For the reason it's a closed loop system, it's evident that one of the other banks will have more money than it needs to make payments. Finally, the bank that has more central bank reserves lends some money to the bank that doesn't have enough.

So, what are the real limits for money the banks can create? We have seen the standard multiplier explanation of fractional reserve banking. In this model, the banks must keep a percentage of their clients' money in a "reserve". The reserve ratio given is usually 10%, which means that for every 1000CU paid into a bank by customers, the bank must keep 100CU in a reserve somewhere. We may know for sure that banks estimated which part of their real money they give as credit and which part they should keep as a reserve during the banking practice, with traditional multiplier model. Now, in this new(old) system, they can easily estimate how many times more money they can create by credits compared with real money held in central bank's reserve account.

Conclusion

In the basic forms of capitalism the role of real money was played by metal(gold, silver, bronze). Only the government had right to create metal coins. But trying to keep metal coins safe or carrying them around was awkward, so people started deposit their coins with the local jeweler or goldsmith, who generally had a safe. Eventually holding money and valuables for customers became goldsmiths first job. So, they became the first bankers. A customer putting coins into the new "bank" would be given a piece of paper stating the value of deposited coins. Eventually, those pieces of paper started to be used as full substitutes of real(then metal) money. However, rather than lend the coins, the goldsmiths would write out new paper receipts for borrowers. This meant that the bank could issue paper receipts to other borrowers without needing many – or even any – coins in the vault. The banks had acquired the power to create a substitute for the metal money created by the government. In effect, they had acquired the power to create money.

The hunt for profit drove banks to issue and lend too much paper money. This increased the amount of money in the economy, pushing up prices and de-stabilizing financial markets. So, the governments had to take the power of printing paper money from private sector to them. In the following period when the paper money was only a substitute to the real money which was a gold, there was a relative stability in the financial markets.

But when the famous gold standard was abolished, the money created by government body – central bank (cash and central bank reserves) became the "real" money. After that it seems that the history started to be repeated. Just the little changes in the roles. Now the paper money and central bank reserves play the same role as gold did two hundred years before. And the commercial banks' created computer accounts with electronic money play the role of bank created paper money.

As before, the commercial banks give as credit more money than they have reserved in reality. This is possible due to system of inter-bank debt settlement. Unfortunately, as it happened before, the lack of proper control from state executive body pushes banks to look for easy and fast ways to earn money. One of the ways to do so is to pump particular sectors of the

economy(mortgages are the most popular) by credits and cause the creation of financial bubbles, which eventually will blow up.

However, we can assume that if banks estimate their forces and don't start to finance the speculations, it may be even helpful for the economy. If more credits are devoted to the real(non-financial) sectors of economy and the loaners are selected properly, it may contribute to GDP growth.

The references

1. The main source: ‘Where does money come from?’ By Josh Ryan-Collins, Tony Greenham, Richard Werner and Andrew Jackson./pp9-18
2. McLeay, Thomas, & Radia, Money in the modern economy/Bank of England.2014p.23
3. Frederic S. Mishkin, Economics of Money, Banking and Financial Markets, 10th Edition. Prentice Hall 2012 pp33-41
4. Obaidullah Jan/http://xplaind.com/852132/money-multiplier
5. Werner, Richard A. (2005). New paradigm in macroeconomics. Basingstoke: Palgrave.Macmillan.p.175
6. Goodhart, C. (1984) MONETARY POICY IN THERY AND PRACTICE.p.102
7. Goodhart, C. (1994). What Should Central Banks Do? What Should Be Their Macroeconomic Objectives and Operations? The Economic Journal, 104 (p. 427).
8. Loombra, R.(1992) UNDERSTANDING THE REMARKABLE SURVIVAL OF MULTIPLIER MODELS OF MONEY STOCK DETERMINATION, EASTERN ECONOMIC JOURNAL.p.21
9. How money really made by banks? / <https://www.youtube.com/watch?v=KvpbQIQwl0A&t=178s&list=PLyl80QTKi0gPBcb32paMvXxcq7UUeJskV&index=3>
10. <http://uk.creditcards.com/credit-card-news/uk-britain-credit-debit-card-statistics-international.php>
11. Based on “Payment Systems”-Centre For Central Banking Studies. Bank of England. David Sheppard. Page 23
12. Based on “Payment Systems”-Centre For Central Banking Studies. Bank of England. David Sheppard page 41

MODERN ASPECTS OF THE BULGARIAN ECONOMY IN THE EU CONTEXT

*Stefanov Tsanko Iliev
Veliko Tarnovo, Bulgaria*

The economy of Bulgaria has been going through a long transition from a planned economy to a market economy. The shift of state ownership into private one has given rise to significant economic and social consequences. Private ownership and a drastically increased number of enterprises opened up the debate on looking for opportunities to increase the competitiveness of small and medium-sized enterprises.

In 2007, Bulgaria became a member of the European Union. In line with the European cohesion policy, the country has been given the opportunity to utilize resources from the European funds in order to get as close as possible to the development of the other European countries. In this regard, seven operational programs have been established in the country concerning the period 2007 – 2013: “Development of the competitiveness of the Bulgarian economy”, “Transport”, “Regional development”, “Environment”, “Human resources development”, “Administrative capacity” and “Technical Assistance”. One of the goals of these

operational programs is to solve the difficult task of enhancing business competitiveness in a direct or indirect way.

The operational program “Development of the competitiveness of the Bulgarian economy” is the only program, directly and entirely focused on the business of the country. Its aim is to develop a dynamic economy that is competitive on the European and world markets, and in order to achieve it, investment, innovation and knowledge economy have to be stimulated. Its two main priority axes “Developing a knowledge-based economy and innovative activities” and “Enhancing company efficiency and developing a favourable business environment” are aimed at financing the introduction of innovative productions, technological modernization of enterprises and meeting internationally recognized standards. The total budget planned under this operational program is EUR 1,162,215,552, which was utilized up to 95.04% by the end of the program.

The other six operational programs also help increasing the competitiveness of enterprises, but indirectly – by creating new infrastructure or by improving the existing one, increasing skills, reducing bureaucratic burdens on business, providing information on opportunities for applying for funding, etc.

Through the operational program “Transport” the road, railway and water infrastructures of Bulgaria are being developed. Its priority axes are “Development of the railway infrastructure on the Trans-European and major national axes”, “Development of the road infrastructure on the Trans-European and major national transport axes”, “Improvement of the intermodality in passenger and freight transport” and “Improvement of the shipping on sea and inland waterways”. This is the operational program with the highest budget – 2 003 481 166 EURO, of which 82.34% have been utilized. Through the good transport infrastructure the distance between the Bulgarian enterprises and their markets “shortens”.

Through the operational program “Regional development” a balanced territorial development is achieved. Its priority axes are “Sustainable and integrated urban development”, “Regional and local accessibility”, “Sustainable development of tourism” and “Local development and cooperation”. The financial framework is EUR 1 601 274 759, of which 96.50% have been utilized. The improvement of the tourism infrastructure significantly increases the competitiveness of the Bulgarian tourism industry and the modernized health, social and educational infrastructures improve the quality of life in the country and help building a sustainable market.

The operational program “Environment” has priority axes “Improving and developing the infrastructure for drinking water and waste water and improving the quality of the atmospheric air”, “Improving and developing the infrastructure for waste treatment” and “Preserving and restoring biodiversity”. The total budget of the program is 1,800,748,084 EURO, of which 96.58% have been utilized. The construction of a new water supply and sewerage infrastructure, as well as landfills, facilitates the activity of enterprises and encourages foreign investment.

The operational program “Human resources development” aims to improve human capital, reduce unemployment and increase productivity. Its priority axes are “Promoting economic activity and the development of an labor market encouraging inclusion”, “Improving the productivity and adaptability of employees”, “Improving the quality of education and training in line with the labor market needs for building an economy based on knowledge”, “Improving access to education and training”, “Social inclusion and promoting the social economy”, “Enhancing the efficiency of labor market institutions, social and health services” and “Transnational and interregional cooperation”. The budget of the program is 1 213 869 575 EURO, of which 97.93% have been utilized. Qualitative managerial and executive staff is a prerequisite for improving the company competitiveness.

The operational program “Administrative capacity” aims to improve the activity of the state administration and the judicial system of Bulgaria. The budget of the program is 180 789 087 EURO, of which 89.90% have been utilized. By improving the activity of the state

apparatus, administrative barriers to business are reduced, which improves the overall economic activity in the country.

The operational program “Technical Assistance” has been created in order to fully support the implementation of the remaining six operational programs. Its budget is 56 819 427 EURO, of which 88.03% have been utilized.

The operational programs examined so far were operational in the period 2007 – 2013, with the contracts concluded by the end of 2015. The statistics show that 28 217 project proposals were submitted for the first programming period, with 11 798 grant contracts. For the next programming period 2014-2020, new operational programs have been developed: “Innovation and Competitiveness”, “Regions in Growth”, “Transport and Transport Infrastructure”, “Environment”, “Science and Education for Smart Growth”, “Human Resources Development”, “Good Governance”, “Rural Development Program”.

Co-financing is a principle in determining the budgets of operational programs in both periods. In the total budget of the operational program, the majority of the financial resources are provided by the European Union funds (European Regional Development Fund, European Social Fund and Cohesion Fund) and the remaining funds are deducted by Bulgaria from the national budget. The total budget of the Operational Programs for the period 2007 – 2013 is 8 019 197 650 EURO, of which 6 595 023 810 EURO is provided from the EU budget and the rest is from the national budget. In addition, under the different operational program schemes, there is, to a varying extent, co-financing made by the beneficiaries. The highest percentage of co-financing is in the operational program for business.

In order to finalize a grant contract, different steps that are identical for the different operational programs must be followed. Firstly, managing authorities announce the open procedures for applying, the eligible beneficiaries and other conditions. Then a selection is made among the submitted project proposals and grant contracts are signed with the approved candidates. The beneficiary carries out the planned activities and the eligible costs of the project, after which the Managing Authority carries out an audit and reimburses the costs incurred, according to the terms of the contract.

Among the Bulgarian public there are opposite opinions about the benefits of Bulgaria’s membership in the European Union. There are solid adherents of the EU membership who only find positive influence from it. On the opposite side there are the opponents who consider that the EU membership brings much more negatives to the country than benefits. The third ones are the moderate ones, who take into account the positive influence of the EU membership and the related operational programs on the Bulgarian economy, but consider that there are certain obstacles that can be overcome for more efficient utilization of the funds from the operational programs.

The opponents of the EU membership emphasize the many restrictions imposed on Bulgaria by the European legislation. According to them, the European Union hinders the export of Bulgarian goods. They also point to the vicious management of projects, namely the artificial cost increasing of certain projects for the benefit of subcontractors, the misuse of euro funds with fictitious projects, and so on. There are also opinions for a subjective approach to project ranking, sometimes projects with merits and high public utility are not approved because of poor quality projects administered by consultant companies or individuals close to the managing authority. These violations can be done due to the lack of strict sanctions in Bulgarian legislation in this aspect. The opponents also raise the question about how much Bulgaria gives as a contribution to the EU budget and how much it receives through the operational programs and whether Bulgaria’s membership is negative. The latter, however, is not true because, for the period 2007 – 2015, the contribution of Bulgaria to the EU budget is 3 512 800 000 EURO and the planned euro funds for utilization under the operational programs are 6 595 023 810 EURO.

The moderate ones point out certain problems, some of which the government tries to solve. An example in this regard is the closure, in 2012, of the intermediary unit in the management of the business program (Agency for small and medium-sized enterprises) and the

implementation of the overall activity only by the managing authority Ministry of Economy but with the establishment of its territorial units with the purpose of decentralization. The ministry also tries to reduce administrative burdens in business servicing. There is being planned a change in the services that are done to the business in order to facilitate it in the direction of reducing the required documents, reducing the fees, shortening the deadlines, providing information, etc.

Independently of the different views, Bulgaria's membership in the European Union has been changing the Bulgarian economy, but the future will show whether this change is in the positive or in the negative direction.

The references

1. Stefanov, Ts., "Increasing the competitiveness of companies from Veliko Tarnovo and Gabrovo regions through effective utilization of funds from the operational program "Development of the Competitiveness of the Bulgarian Economy 2007 – 2013"", Collection of reports from the International Scientific Conference "Marketing – reality and projections in the Future" 28 – 29 June 2012, Varna University of Economics, "Science and Economics" publishing house, Varna, 2012, 328-336 pages, ISBN 978-954-21-0615-9;

2. Stefanov, Ts., R. Ileva, "Factors and elements of company competitiveness", "Faber" publishing house, Veliko Tarnovo, 2014, 125-244 pages, ISBN 978-619-00-0002-0;

3. Stefanov, Ts., "Company competitiveness through effective utilization of funds from the operational programs in Veliko Tarnovo region", Collection of reports from the Jubilee international scientific conference "50-th anniversary of the "St. Cyril and St. Methodius" University of Veliko Tarnovo", Veliko Tarnovo, 2014, 192 – 200 pages, ISBN 978-954-524-970-9;

4. <http://www.investbg.government.bg/>;

5. <http://www.minfin.bg/>;

6. <http://www.opcompetitiveness.bg/>;

7. <http://umispublic.government.bg/>.

К ВОПРОСУ О РАЗМЕРЕ МОРАЛЬНЫХ СТРАДАНИЙ, ИСПЫТУЕМЫХ ЧЕЛОВЕКОМ, ЖИВУЩИМ В УСЛОВИЯХ БЕДНОСТИ

*Я.Н. Карачевцев
г. Харьков, Украина*

В настоящее время международная общественность использует различные концепции определению порога бедности, в зависимости от выбора которых определяется абсолютная бедность, относительная бедность и субъективная бедность. Также, разработаны различные подходы к изучению бедности, а именно: денежный, через возможности, через социальную эксклюзию, через участие бедных, комплексный [1].

Н.В. Климова и другие ученые придерживаются подхода к выделению различных групп среди бедных в зависимости от уровня бедности: 1) Нищета, в которой живут люди, не имеющие средств к физиологическому минимуму жизни. В нее входят лица, находящиеся грани постоянного недоедания, или за этой гранью. 2) Нужда, средняя бедность. Эта группа охватывает население, которому хватает средств на простейшие физиологические нужды, но в тоже время лица, живущие в нужде, не могут удовлетворить социальные потребности, даже самые элементарные. В этом состоянии находятся люди, чьи доходы меньше официального прожиточного минимума, но больше его половины или двух третей. 3) Необеспеченность, или недостаточная обеспеченность, умеренная бедность. К этой группе бедных относятся граждане, чей прожиточный минимум обеспечен, но у них нет достатка [2].

И.С. Сазонов, в свою очередь выделяет группу граждан низкого достатка с доходом до трех прожиточных минимумов, в которой он обозначает подгруппу бедных, живущих на бюджете прожиточного минимума (доход до 1 ПМ), а также подгруппу бедных социально-приемлемого (восстановительного) бюджета, к которым он относит лиц, имеющих доходы от 1 ПМ до 3 ПМ [3]. К лицам среднего достатка он относит лиц, которые имеют бюджет среднего достатка, который по его мнению находится в пределах от 3 ПМ до 7 ПМ. Группу высокого достатка составляют граждане, имеющие бюджет высокого достатка (от 7 до 11 ПМ).

По нашему мнению, бедность тесно связана с нарушением права на жизнь в расширенном понимании его [4]. Лица, живущие в состоянии бедности, испытывают ухудшение здоровья и дальнейшее усугубление функционирования организма, вследствие чего им причиняется моральный вред, который может быть измерен с помощью методики А.М. Эрделевского [5]. Проведенное нами социально-психологическое исследование различных слоев украинского общества позволило выделить статистически значимую взаимосвязь между уровнем депрессии по шкале Бека и размером дохода в семье на одного человека [6]. Так, депрессия диагностировалась у лиц, размер доходов которых был меньше 1,5 ПМ, количество лиц с депрессивными отклонениями составляло 60% от опрошенных. Результаты исследования подтвердили мнение российской ученой Н.М. Римашевской, что в связи с инфляцией страны СНГ вместо потребительской корзины, используемой в СССР для нормативного определения уровня бедности приняли бюджеты прожиточного минимума, величина которых в 2,5 – 3 раза была меньше от величины потребительской корзины [7]. По ее мнению, это было сделано с политической точки зрения, чтобы искусственно снизить уровень бедности, который по «старой» методике достигал 70% - 80% населения. Нормативное уменьшение порога бедности позволило искусственно свести уровень бедности к прежнему 20% - 30%, который считается приемлемым с точки зрения международного права.

В связи с вышеизложенным, учитывая положения международного права, закрепленные в Уставе ООН касательно здоровья о том, что *«здоровье – это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов»* [8], мы пришли к выводу, что под бедным человеком в СНГ, следует понимать физическое лицо, доход которого меньше 3 ПМ (прожиточных минимумов). При этом, группу необеспеченных (умеренная бедность) составляют лица, доход которых находится в диапазоне от 1,5 ПМ до 3 ПМ. У таких лиц происходит нарушение соматического здоровья. Группу лиц, живущих в нужде (средняя бедность), следует определить как граждан, получающих доход от 0,6 – 0,75 ПМ до 1,5 ПМ: у таких лиц, вследствие бедности начинает страдать психическое здоровье. Причем граница легкой депрессии соответствует 1,5 ПМ, а выраженной депрессии – 0,75 ПМ. К лицам, которые живут в нищете, мы предлагаем отнести лиц, доход которых меньше 0,6 ПМ. С точки зрения права, такие люди живут в состоянии пыток (см. комментарий к статье 117 УК РФ «Истязание») под иными насильственными действиями, причиняющими физические или психические страдания понимается, в том числе длительное лишение пищи, питья или тепла [9]. По мнению А.М. Эрделевского, душевным страданиям, связанным с испытанием пыток, истязаний соответствует презюмируемая моральная компенсация в размере 216 МРОТ (минимальных размеров оплаты труда в РФ). В основу разработанной А.М. Эрделевским методики определения размера морального вреда положен принцип соответствия стресса, который испытывает человек, рассчитанной по методике определения стрессоустойчивости и социальной адаптации Холмса и Раге [10]. В результате проведенного нами социально-психологического исследования, мы пришли к выводу что стресс, который испытывает человек, живущий в условиях бедности пропорционален 11 баллам по шкале Холмса и Раге. По методике А.М. Эрделевского 63 баллам стресса соответствует презюмируемая моральная компенсация в размере 0,3 условных единицы морального вреда, равная 216 МРОТ. Таким образом, из заданной

пропорции, мы получим соответствие 11 баллов стресса = 0,0523 у.е. морального вреда = 37,7 МРОТ. В соответствии с данными проведенного нами исследования, величина стресса пропорциональна квадратному корню от соотношения доходов к порогу бедности, равном 3 ПМ. Так, если человек получает доход 2,5 ПМ, то величина стресса $11 * (1 - \sqrt{2,5 / 3}) = 11 * (1 - 0,9127) = 0,9603$ баллов стресса, чему, из вышеприведенной пропорции, ставится в соответствие презюмируемый моральный вред в размере 3,3 МРОТ. Отметим, что мы придерживаемся концепции нелинейной зависимости стресса от уровня доходов (раздражителя), недостающих для удовлетворения минимальных потребностей индивидуума. В тоже время, большинство авторов является сторонниками линейной зависимости [11]. Ниже, приведем размер моральной компенсации в зависимости от концепции, которой придерживаются ученые:

Таблица 1

Размер моральной компенсации в зависимости от концепции

Получаемый доход	Размер моральной компенсации (в случае нелинейной зависимости) в есс.	Размер моральной компенсации (в случае линейной зависимости) в есс.
2,5 ПМ	0,275 МРОТ	0,52 МРОТ
2,0 ПМ	0,570 МРОТ	1,00 МРОТ
1,5 ПМ	0,916 МРОТ	1,57 МРОТ

Обращает на себя внимание тот факт, что сумма дохода и моральной компенсации приблизительно равна 3 ПМ, особенно это заметно на примере линейной зависимости, что подтверждает правильность выбранной методологии определения размера моральных страданий в условиях бедности. В защиту концепции нелинейной зависимости, которой мы придерживаемся, отметим, что с уменьшением доходов человек приспосабливается к такому уровню жизни и у него ограничиваются потребности, что влечет за собой уменьшение уровня стресса, и, соответственно, размера моральных страданий.

В связи с вышеизложенным, мы считаем, что важной стратегической задачей развития экономики России является такое экономическое развитие и справедливое распределение ВВП, которое бы обеспечивало каждому право на жизнь и здоровье путем гарантированной выплаты зарплат, пенсий, пособий в размере не меньше, чем 3 МРОТ на 1 человека.

В дальнейшем методами математической статистики мы планируем рассчитать взаимосвязи между темпами демографических процессов и размерами стресса, который испытывают различные группы населения России и Украины в зависимости от размера получаемых доходов.

Литература

1. Протасова Е.Л. Проблемы бедности в современной России и пути ее преодоления / Е.Л. Протасова // Социально-экономические явления и процессы. № 4 (020), 2010. – С. 74-78.
2. Климова Н.В. Бедность в России и пути ее преодоления / Н.В. Климова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета № 100 (06), 2014.
3. Сазонов И.С. Уровень бедности в России: национальные и международные критерии / И.С. Сазонов // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики, Тамбов: Грамота, 2012. № 12 (26): в 3-х ч. Ч. II. С. 173-179. ISSN 1997-292X.

4. Карачевцев, Я.Н. Бедность как нарушение права на жизнь [Текст] / Я.Н. Карачевцев // *European Journal of Humanities and Social Sciences (Special Issue for Ukraine)*. – 2017. - № 1 – С. 6 – 12.
5. Эрделевский А.М. Компенсация морального вреда в России и за рубежом. — М.: Издательская группа ФОРУМ—ИНФРА-М, 1997. — 240 с.
6. Карачевцев Я. Н. Взаимосвязь особенностей эмоционально-волевой сферы взрослых людей с выбором ими стратегий поведения в конфликтных ситуациях [Текст] / Я. Н. Карачевцев // *Вестник ХНПУ им. Г.С. Сковороды. Психология*. – Вып. 54. – Х.: ХНПУ, 2016. – С. 73 – 82.
7. Римащевская Н. М. Бедность и маргинализация населения / Н. М. Римащевская//*Социологические исследования*. – № 4. – 2004. – С. 33–44.
8. Устав Организации Объединенных Наций 1970 г. // *Международное право в документах*. Сост. Н.Т. Блатова. М., 1982. С. 4 – 12.
9. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. В. И. Радченко, В. Т. Томина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт-М, 2001. – 814 с.
10. Holmes T. H., Rahe R. H. The social readjustment rating scale. *Journal of Psychosomatic Research*. 1967. Vol. 11. P. 213–218.
11. Нагаев В. В. Основы судебно-психологической экспертизы: учеб. пособие для вузов. М.: Юнити-Дана; Закон и право, 2000. 333 с.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Н.Ю. Сурова
г. Москва, Россия*

In today's challenging worldwide economic environment and demands of maximum use of available public resources there is a special role of reform direction related to increasing the share of private sector in the social sphere, in particular with the development of social entrepreneurship phenomenon.

Social entrepreneurship and social entrepreneur terms was first mentioned in 1960 in English literature on social change [Alter, 2007, p. 12], and thanks to the efforts of Bill Drayton, founder of "Ashoka" these terms in the 1980s began famous. In 1950 – 1990's Michael Young has played a large role in the development of social entrepreneurship, who created more than 60 organizations around the world, including several schools of social entrepreneurship in the UK (The Social Entrepreneur Bill Drayton. *US News & World Report*, 2005). Another famous British social entrepreneur is Lord Andrew Mawson, OBE, received a peerage in 2007 for his work on economic and social renewal and the improvement of urban areas (A. Mawson, 2008).

One of the well-known contemporary social entrepreneur is Muhammad Yunus, received the 2006 Nobel Peace Prize to Muhammad Yunus, founder of Grameen Bank and the manager of associated group of social ventures. M. Yunus and the Grameen Bank activities is an example of the important features of a modern social enterprise: a huge success often brings realization of social problems using business principles (The Nobel Peace Prize, 2006).

Analysis of the various sources has shown that in Europe and Asia, there are different actors of social entrepreneurship. They have different forms of organization and orientation. For example, in France, Spain, Egypt, Czech Republic, the US and India, there are organizations, foundations and associations, which are social business. The scope of their activities as varied. This production of goods and provision of services to the population, and the establishment of an educational nature, internet portals for micro-credit, as well as institutions that help people not to forget the folk crafts and at the same time to reduce unemployment.

At the same time, social entrepreneurship is the strongest phenomenon developed in the UK. The Ministry of Trade and Industry has adopted the definition of social enterprise as a socially – oriented business, profit from operations is principally reinvested in further development of this business and the local community, and used to maximize income owners of the company or owner (J. Lipsett ., 2014). This social enterprise is a private business model , which aims to obtain practical results in the economy, in public life and in protecting the environment, while contributing to the improvement and cohesion of local communities by preventing their marginalization and degradation. Community social enterprises in London will create a socially oriented economy, which will provide a powerful and positive impact on all sectors of urban society , at the same time it will improve the quality of life for citizens and improve the state of the urban environment. Strategy for social entrepreneurship development in London aimed at practical solution of urgent problems in the city as fighting poverty, reducing unemployment, improving housing conditions and the improvement of the urban environment.

In the UK, the main sources of support for social enterprises and small and medium-sized businesses are regional and local development agencies, when it is a leading region in the country on business activity of the business community and its contribution to the GDP of the country is London, it is concentrated 22 % of social enterprises in the country.

It was in London, it has been created such well-known social pre-acceptance as Greenwich Leisure Ltd, specializing in the recreational organization, ECT Group – companies recycling , Westminster Children’s Society – organization that provides services for children care, SELDOC – enterprise medical assistance and many others.

Thus, analyzing the experience of the UK Social Enterprise as the most developed country in the field of social entrepreneurship, we can say the following: non-governmental sector in the social sector makes a significant contribution to the development of the urban system of social services.

Social enterprises are one of the ways to attract talent in the widest scope of public and private provision of social services for the urban population, thus contributing to improving the quality of citizens life and, in particular, to help the most vulnerable social groups.

In Russia, a social enterprise is going through formation stage in terms of the normative – legal and methodological – ray security (concerning educational programs and training standards of social entrepreneurs), as well as in practical terms – the coverage of government programs to support social entrepreneurs.

The Russian practice of social entrepreneurship has undergone qualitative changes in recent years: increased the number of organizations operating social sector of the Russian economy, the positive dynamics in the development of regulatory and legislative framework, infrastructure, public institutions responsible for providing social guarantees to the population. Supported by the state and private sector social enterprise is now one of the most successful and competitive trends in the development of private sector in social sphere.

At the same time, the main obstacle to effective development, in fact a new economic sector – non-governmental sector in the social sphere - their lack of emerging patterns of modernization – the institutional framework and organizational core function which could perform modern universities (in synergy with relevant authorities, business – community and non-profit organizations) as the backbone, and as for small towns and town-forming complexes.

Modern administrative and educational system reforms, carried out in Russia, forcing schools to use mechanisms to attract extra-budgetary financial resources and build effective interaction with the local community, integrating local governments, business – environment, social organizations and civil society. In this scheme, it is an educational complex which may play the role of unifying and consolidating the beginning – the organizational core, because in addition to infrastructural and organizational resources of regional universities possess in-reproductive and intellectual potential (Surova N.U., 2015) – because, as a rule, combined intellectual elite of the local community, and often implement continuing educational programs.

At the same time for active participation in the processes of social and socially – economic development of regional universities there is a lack of the technological and regulatory resources, as well as the socialization of the goals and programs of the university. Attracting financial – industrial resources and the transformation of modern regional universities in the open system in relation to the local community can greatly speed up the process of establishing regional universities as the institutional framework for the development of civil society and the regional economy at the local level (Kosov M.E., 2015), so for the effective development of the socio-economic system of the Russian Federation it is necessary to carry out the development and implementation of mechanisms of social infrastructure design, as well as integrated education.

Wherein, by us, social engineering is understood as a process of formation and support the implementation of strategies and programs for the qualitative development of the socio – economic system subjects (and country in general) from the perspective of use of public private partnership (PPP) in the social sphere, the formation of social infrastructure development of the territories, the creation of a class social entrepreneurs and increase the share of private sector in social services (Surova N.U., Kosov M.E., 2015).

As a part of social planning as a tool for the development of infrastructure to support the formation of an effective social areas held:

- a) study of the main factors determining the needs of the area (localized calls) in the framework of social protection mechanisms and determine which meet the basic functions in the model of infrastructure;
- b) the design schemes of infrastructure as a set of such mechanisms;
- c) the formation of a functional circuit to ensure the development of infrastructure;
- d) creation of competitive procedures to identify and aggregate key attractors methodological development programs (leaders and best practices);
- e) the development and implementation of the regional replication of good practices and programs, selection, training and continuous improvement of qualified personnel.

To ensure the design and coordination of the implementation of strategic directions of development of the infrastructure development of the private sector in the social sphere there is a need of the key organizations with stable active communication and interaction with the legislative and executive branches at the federal and regional levels, as well as leading public (for example, the Public Chamber of the Russian Federation, Chambers of Commerce, etc.) and specialized (eg, Strategic Initiatives Agency) organizations. In this role – High School (University) is the most applicable, capable of operating within established specialized centers or SRI as an organizer of the design and coordination of projects and infrastructure developments (management of innovation and change, selection and training of leaders, identification, compilation and organization of the replication of best practices, coordination of support and maintenance of the projects implemented and providing the basic organizations).

As a part of the strategic partnership there is a need of complex need organizations, implementing the necessary and sufficient assurance processes: preparation and development of necessary staffing (the implementation of programs of secondary, higher, additional professional education (vocational, higher vocational, additional professional educations) to train social entrepreneurs – as the basic frame of private sector sector in the social sphere); basic support and maintenance processes; development, testing and implementation of the necessary standards (including professional and educational), processes and procedures (including the assessment and certification of qualifications, competences and social enterprises).

At the same time , first courses on social entrepreneurship in Europe was launched in 1947 , the first formal academic program and the first course “Entrepreneur of the social sector” – in 1993 , the first additional (minor) specialization in entrepreneurship Bachelor in STERLING COLLEGE in 1998 , and at the end of 2015 - the program and courses in social entrepreneurship are implemented in 35 countries , more than 3,000 professors used, then in Russia one of the first universities, which issued a course of social entrepreneurship “Project management in the field

of social entrepreneurship” was the St. Petersburg State University (Graduate School of Management, 2012). In May 2013 additional professional education program “Project management in the field of social entrepreneurship,” St. Petersburg State University was awarded the prize “Impulse of goodness”, established the fund of regional social programs “Our Future” in nomination “The best Russian educational program in the field of social entrepreneurship”.

Currently, with the support of regional social program “Our Future” foundation of social entrepreneurship are read within the short-term programs, individual courses or seminars in the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, NRU “Higher School of Economics”, RSSU named after A.P. Pochinok, Higher School of Economics, LEU “Synergy”, MSTU named after N.E. Bauman, Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin, RUDN and MIRBIS, etc.

Also, currently, according to the fund “Our Future” there are five dozen short-term programs implementing, aimed at training social entrepreneurs in Russia, almost all of them are one-time in nature: the majority of seminars and webinars on a particular topic are held once (Zvereva N.I., 2015).

In 2015, the “Our Future” fund signed 11 partnership agreements with 11 Russian universities that provide significant advances in the development of the educational system of social entrepreneurs, since in Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, which has more than 30 offices in Russian regions and CIS countries launched a pilot course on “Social Entrepreneurship” under Russia’s first master’s program direction towards training “Management” – “Social Entrepreneurship” with the partnership of Research Institute of Social Engineering, started on 17th of September, 2015.

Also on the technology of social engineering and the integration of education established in 2011 the first acceleration program for social entrepreneurs “Social Innovation” – a specially-designed program that provides cultivation projects from idea to running the business from the Social Investment Fund as an institution of the ecosystem of social entrepreneurship and social Investment in the Russian Federation. Technology program provides not just the appearance of entrepreneurial projects and business projects in the social sphere and social entrepreneurial projects – projects aimed at sustainable development and positive changes in the lives of the target groups (socially disadvantaged groups) or local community (Golubev S.V., 2015).

Since the 2014 Accelerator of social initiatives RAISE (Ranepa Inspiring Social Entrepreneurship) Institute for Organizational Development and Strategic Initiatives (IORSI) structural division of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation started as a large-scale educational program with a competitive component provides support for projects aimed at solving social problems and the development of civil society. Participants of the Accelerator developing entrepreneurial thinking in their projects for innovative approaches on social problems.

Wherein those acceleration programs with individual components to support social projects are well represented in Russia and often implemented on the basis of large federal universities (programs HSE {Pro} LEU “the HSE” of acceleration software business incubator Moscow State University named after M.V. Lomonosov, Research Institute “Institute of social engineering, “Russian Economic University named after G.V. Plekhanov acceleration program) with the support of the commercial forms and non-profit organizations created with the participation of the state (of “RVC” – a government fund of funds and a development institute of the Russian Federation, the Fund of the Internet initiatives development (IDFI) Strategic Initiatives Agency (ASI), and with the participation of business – companies (“Business Integrator”, “Glavstart», «Pulsar Venture», «InCube», «Venture Expert», «Farminers», etc.).

In general, social planning at the moment is extremely important for the development of modern social and economic system of Russian regions, as It is an innovative form of the creation of socially important consortia within the ligament public – state – High School – business.

The mechanisms of social engineering does not only attracts the necessary resources and personnel for the development of new sectors of the economy – social entrepreneurship, but also, most importantly, forms a new support infrastructure, strengthening cooperation of the government, business, high school, NGOs that provides institutional and organizational framework for the effective development social sphere of Russian cities with significant potential of social entrepreneurs as the leaders of the social change and partnership resources of Russian universities. So, high school contributes to the solution of problems in the streamlining and harmonization of territorial infrastructure through the creation of specialized professional communities, development and implementation of programs for the development of social entrepreneurship, to support the creation and maintenance of the territorial infrastructure, as well as concrete assistance in the training of specialists, acceleration of social projects, creating of Bank-ready business cases in the social sphere of regional competitions of best practices.

The references

1. *Mawson A.*, The Social Entrepreneur: Making Communities Work, Atlantic Books, 2008
2. *Alter, S. K.* (2007) Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Nov.27 (revised vers.)
3. The Nobel Peace Prize 2006”. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014. Web. 26 Jan 2016. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace /laureates/2006/index.html (release date: 24.01.2015)
4. The Social Entrepreneur Bill Drayton. US News & World Report, 2005 (release date: 24.01.2015)
5. *Alekperov V.U.* Social entrepreneurship is gaining popularity in Russia, “the Russian newspaper” – Federal release n. 6197 (221), 2013.) (in Russian)
6. *Batalina M., Moskovskaya, A., Taradina, L.* Review of experience and concepts of social entrepreneurship taking into account possibilities of its application in modern Russia. The HSE. scientific director – A. Moskovskaya. – Preprint WP-1/2008/02. Institutional problems of the Russian economy series. (in Russian)
7. *Golubev S.V.* The first session of “social innovation” in Moscow <http://www.nb-fund.ru/news/pervaya-sessiya-sotsialnyh-innovatsiy-v-moskve.html>, 2015 (application date: 24.01.2015). (in Russian)
8. *Zveryeva N.I.* Social entrepreneurship: new trends. Magazine: Expert n. 26, 23-29 of june, 2014. (in Russian)
9. *Zvereva N.I.*: Social entrepreneurship: way to success. Social information and analytical magazine «We and country together», n.3, 2012.
10. Information on the results of the study “models of social entrepreneurship in Russia». URL: <http://rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=3233> (release date: 24.01.2015). (in Russian)
11. *Carlin G. A.* Social enterprises in the US and Europe: to understand the differences and learn from them. URL: http://www.nb-forum.ru/thlaw_365_133 (in Russian)
12. *Kosov M.E.* Formation of small business infrastructure as a necessary condition for its development. National interests: priorities and safety. n. 4 (37). Moscow. 2009. pp. 67-71. (in Russian)
13. *Lukov V.A.* Social engineering: tutorial. – book 3, revised and expanded. –M: Publishing house of Moscow Humanities and Social Academy: Flinta, 2013. (in Russian)
14. *Osberg S.* «Social Entrepreneurship» - a definition. M., 2008. URL: http://www.nb-forum.ru/thanalitic_391_76 (in Russian)
15. *Preobrazhenskaya E.* Earn to give, or what we know about social entrepreneurship. URL: http://www.nbforum.ru/thanalitic_391_14 (in Russian)

16. Predictive social engineering: theoretical, methodological and methodical problems. Sociology institute of the Russian Academy on Sciences. M.: Science, 2010. – 320 p. (in Russian)
17. Socialization of business on the example of the United Kingdom and the United States: foreign experience // NP «Moscow center of enterprise development»: informational portal Vneshmarket.ru. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_CCB010CA-DAEC-40C2-9BB4-C0462737937D.html (release date: 24.01.2015). (in Russian)
18. Social policy, the level and quality of life: Dictionary /edited by A. P. Pochinok - M.: VSUJ Publishing house, 2011. – 288 p. (in Russian)
19. Social entrepreneurship in Russia and in the world: practice and research. URL: <http://lib.rus.ec/b/376509/read> (release date: 24.01.2015). (in Russian)
20. Social entrepreneurship and social work. URL:http://knowledge.allbest.ru/sociology/2c0a65635a3bd78b4c53b89421316c27_0.html (release date: 24.01.2015). (in Russian)
21. Surova N.U., Kosov M.E. An innovative approach to a process management integration of education, university research and businesses for the development of the business environment. Moscow: M. Bulletin of the Academy of economic security MIA of Russia. n. 6, 2015. p. 130, pp. 119-1242. (in Russian)
22. Surova N.U., Kosov M.E. Methodology development of the system approach to management education complex as a complex of economic system under nonequilibrium. Moscow.: M. Bulletin of the Academy of economic security MIA of Russia. n. 1, 2013, p. 72, pp. 67-72. (in Russian)
23. Surova N.U. Project management in the social sphere and design thinking. tutorial.Vulture of Training Center “Professional tutorial”. Vulture of Education and Science Research Insitute M.: UNITY publishing house, 2015. 415 p. (in Russian)

Представляем авторов

- Аветисян В.Э. аспирант Ереванского Национального Политехнического института, г. Ереван, Армения
- Андреева О.Н. старший преподаватель кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Андросова А.В. зам. директора Института экономики по социально-воспитательной работе НИУ «БелГУ», доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент г. Белгород, Россия
- АнаSIMова Э.О. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Аулов Ю.Л. доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Айвазян А.О. соискатель Ереванский государственный университет г. Ереван, Армения
- Акопян М.Л. магистр Российского университета транспорта (МИИТ), г. Москва, Россия
- Багдасарян В.В. аспирант экономического факультета, Ереванского государственного университета, г. Ереван, Армения
- Беленко А.Н. управляющий Отделением по Белгородской области Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Центральному федеральному округу, г. Белгород, Россия
- Бороденко А.В. специалист по учебно-методической работе НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Бондарева Я.Ю. доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Быканова Н.И. доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Букреева Л.М. аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Ваганова О.В. зам. директора Института экономики по научной деятельности НИУ «БелГУ», зав. кафедрой финансов инвестиций и инноваций Института экономики НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Веретенникова И.И. профессор кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Веретенников А.И.	аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Владыка М.В.	директор Института экономики НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия
Герасименко О.А.	доцент кафедры менеджмента и маркетинга НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Герасимова Н.А.	доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Горбатюк Д.Ю.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Горбунова Е.И.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Гончаренко Т.В.	доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Гостищева С.Ю.	бакалавр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Григорян А.С.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Гриднева И.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Гребенкина М.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Гукова Е.А.	доцент кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ», кандидат исторических наук, г. Белгород, Россия
Гукова Е.Г.	аспирант СТИ НИТУ «МИСиС», Белгородская область, г. Старый Оскол, Россия
Гулько А.А.	доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Гуменова А.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Дарда Е.С.	доцент кафедры статистики, РЭУ им. Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук, г. Москва, Россия
Денисова Е.А.	специалист по УМР Института экономики, НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Жаков В.В.	доцент кафедры экономика и управление на транспорте, ФГБ ОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)», кандидат экономических наук, г. Москва, Россия
Зимакова Л.А.	профессор кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, г. Белгород, Россия

Зимакова Е.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Индутенко А.Н.	доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Калуцкая Н.А.	доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Кантарджян С.Л.	заведующий кафедрой «Предпринимательство и управление» Ереванского государственного университета, доктор экономических наук, профессор, г. Ереван, Армения
Карапетян Е.А.	аспирант факультета экономики и управления ЕГУ, г. Ереван, Армения
Карачевцев Я.Н.	помощник адвоката, г. Харьков, Украина
Каюшников М.В.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Киризмеева А.С.	доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела ГОУ ВПО Донецкой академии управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики, г. Донецк
Кислякова И.М.	магистр Института экономики, НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Коваленко С.Н.	доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Ковальчук В.В.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Козлова Д.Н.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Коннова А.В.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Коньшина Л.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Корниенко К.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Королькова Д.И.	ассистент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Котлярова М.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Котова С.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Кочергин М.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

- Кулик А.М. доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Кучерявенко С.А. заместитель директора по учебной и методической работе Института экономики НИУ «БелГУ», зав. кафедрой учета, анализа и аудита Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Крыксин Г.В. начальник сводно-экономического отдела, руководитель рабочей группы по повышению финансовой грамотности населения, кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Леденева И.К. магистр кафедры статистики РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия
- Литвинова М.С. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Мадж А.А. аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Манина И.М. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Матвийчук Л.Н. доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Маширова С.П. доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Маширов О.А. бакалавр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Мельникова Н.С. старший преподаватель кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Мирошниченко В.В. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Митюшина Н.С. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Мишенин В.В. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Морозова В.В. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Моторина А.Ю. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Нагапетян С.С. аспирант Экономического факультета Ереванского государственного университета, г. Ереван, Армения
- Назарова А.Н. старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Нефедова Е.А.	доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Орлова Н.К.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Парфенова Е.Н.	доцент кафедры менеджмента и маркетинга НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент г. Белгород, Россия
Пашкова Е.Н.	доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций, Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Пересыпкина Н.Н.	доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Попов П.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Прокопова А.И.	аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Пьяных Т.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Рафян Т.А.	аспирант Ереванского государственного университета, г. Ереван, Армения
Сальникова Е.В.	доцент Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург, Россия
Сапрыкина Т.В.	доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
Свистун Д.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Сидорова М.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Скляренко В.Л.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Скубова Н.В.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Смаранди А.А.	аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Стенюшкина С.Г.	аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
Степаненко Н.А.	магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

- Стрябкова Е.А. зав. кафедрой экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Соловьева Н.Е. доцент кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Солнцев Д.Р. аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Суворова Н.Ю. директор Института управления и социально-экономического проектирования ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», кандидат экономических наук, доцент, г. Москва, Россия
- Сушкова Е.С. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Тарасова В.Ф. профессор кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Татевосян Н.А. аспирант Российско-армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Армения
- Толмачева Е.В. доцент кафедры русского языка Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, доцент, г. Белгород, Россия
- Устинова И.С. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Усатова Л.В. профессор кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, г. Белгород, Россия
- Филатова О.И. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Флигинских Т.Н. профессор кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, г. Белгород, Россия
- Цуканова С.Г. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Широкопетлева И.А. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Штефан Я.Г. аспирант Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Щепетнова И.И. магистр Института экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Яссер Б. доктор экономических наук кафедры банковский менеджмент Института экономики, г. Дамаск, Сирия
- Stefanov Tsanko Iliev Assistant professor, Ph.D., University of Veliko Tarnovo, Veliko Tarnovo, Bulgaria

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ФИНАНСОВЫХ
И КРЕДИТНЫХ СИСТЕМ**

Сборник материалов

V Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 8 сентября 2017 года

Научные редакторы:

Владыка Марина Валентиновна

Ваганова Оксана Валерьевна

Соловьева Наталья Евгеньевна

Публикуется в авторской редакции
Компьютерная вёрстка: Н.Е. Соловьева
Оригинал-макет: Л.П. Котенко

Подписано в печать 02.10.2017. Формат 60×90/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. п. л. 17,5. Тираж 100 экз. Заказ 237.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Тел.: 30-14-48